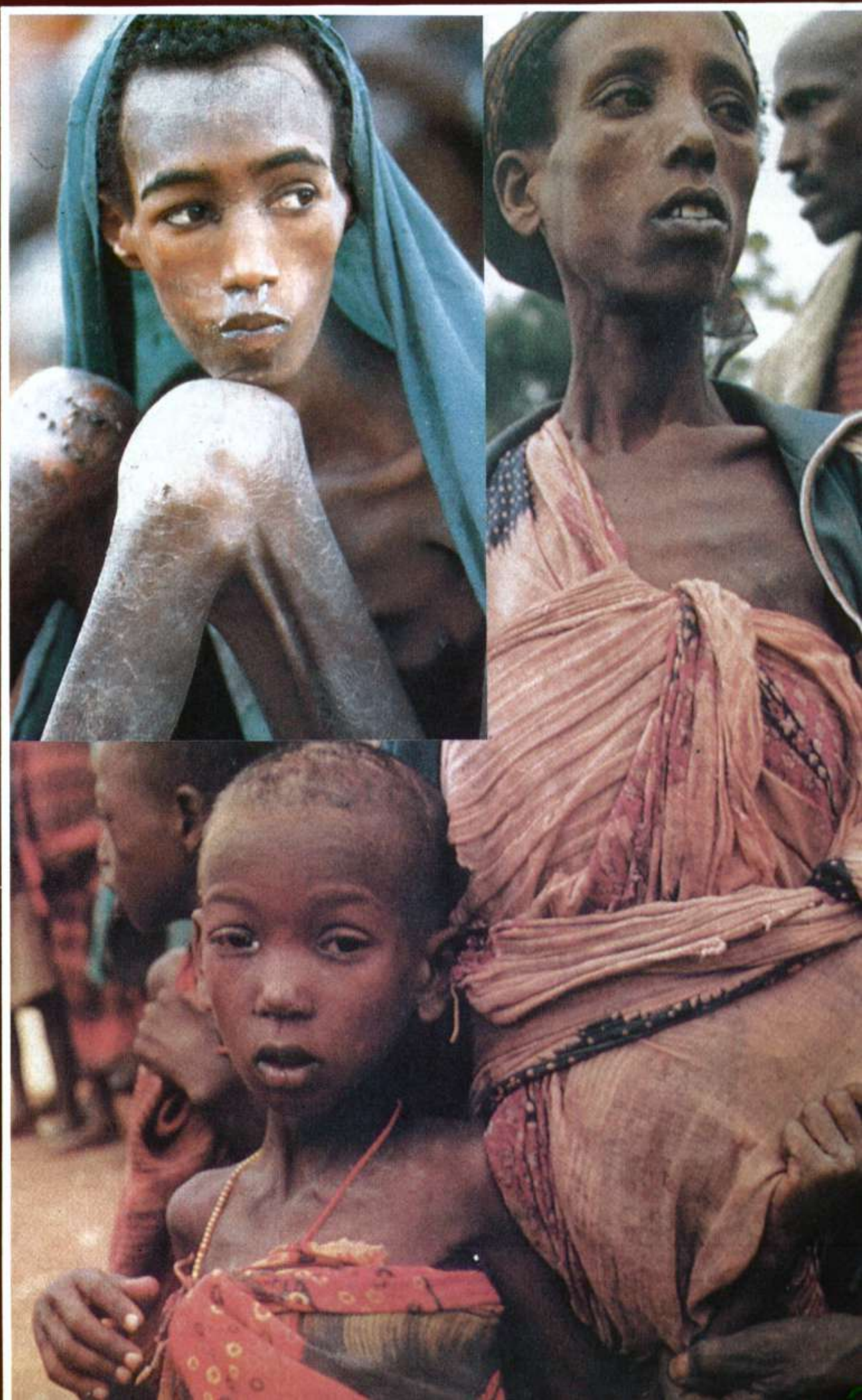
MÜSTAKİL SANAYİCİ VE İŞADAMLARI DERNEĞİ AYLIK YAYIN ORGANI • YIL: 1 • SAYI: 2

ÇERÇEVE

EKİM/KASIM 1992

savaş, açlık, ölüm:

SOMALİ



EDİTÖRDEN

Önceki sayımızda ekonomik, sosyal ve aktüel bazı meselelere değindiysek te özellikle yeterince bilmeyenler tarafından tanınması açısından ağırlığı, MÜSİAD ile ilgili haber ve gelişmelere ayırmıştık. Her ne kadar diğer sayılarımızda da zaman zaman MÜSİAD'dan bahsederek, faaliyetleriyle üyelerine vereceği hizmetler ve sağlayacağı faydalar duyurulacak ise de, dünya ve Türkiye gündemini de mutlaka ciddi biçimde takip edeceğiz;

Bu sayımızda Sayın Mustafa Özel'in, Japonya Ekonomisi hakkında güzel bir incelemesini okuyacaksınız.

Şu anda dünyanın, ödemeler dengesi en çok "fazla" veren ülkesi Japonya, bu seviyeye nasıl geldi? Tabiidir ki bu konuda çok şey yazılmış, söylenmiştir. Ama her yeni bakış, yeni bulanları sunabilir. Beğeneceğinizi umuyoruz.

"Yeni Dünya Düzeni" senaryoları, özellikle Ortadoğu'da oynanmaktadır. Nedenini biliyorsunuz; petrol. Çünkü, ABD'nin 7-8 yıllık petrol rezervi kaldı. Bu nedenle Kuveyt ve Irak'ı fiilen bağladı. Ama bölgede, Türkiye gibi büyük ve istikrarlı bir ülke var. Üstelik 6 Türk Cumhuriyeti ile de işbirliğine girebilme şansına sahip ve onlardaki büyük yeraltı zenginliklerini işleterek çok büyük bir güçdür. Öyleyse yapılacak şey, anarşi ve terörü teşvik ve finanse edip ülkemizi parçalamak veya zayıf düşünüp kendine daha çok bağımlı halde tutmak ve yutmak Çünkü yutmak için, lokmaları ufaltmak gerek. işte bu konuda da çok yetkili bir ağızdan, Prof. Mahir Kaynak hocadan "Terör ve ekonomimize etkileri" hakkında ilginç bir yazı okuyacaksınız.

Ekonomimizin lokomotif sektörü olan "Tekstil ve Konfeksiyon", bu ayın inceleme konusu. Ancak bu sektör o kadar ehemmiyetli, o kadar dertli ki mümkün olan genişlik ve önemi çerçevesinde incelemeyi gerekli görüp ekim sayısını Kasım sayısıyla birleştirerek daha hacimli çıkarmaya karar verdik. Uygulanan hatalı ekonomik politikalar, verilmeyen teşvikler, uygulanmayan istisnalar... Bindiği dalı kesmek işte buna denir. Japonya gibi dev sanayi ülkelerinde, "Elektronik Sanayii", hâlâ teşvik görürken, bizdeki ters uygulamalar düşündürücüdür. Sektörün muzdaripleri ve yetkililerinin bu konudaki görüşleri de okunmaya ve üzerinde düşünmeye değer.

Çifte standartlı Batı'nın gerçek yüzünü gösteren bir gelişme de "SOMALİ"de yaşanıyor; günde 5 bin müslüman çocuk, açlıktan ölüyor, dünya duyarsız. Ama bir balina buzlar arasına sıkışsa, milyonlarca dolar harcanabilir. İşte gerçek Batı budur. Ama ne yazık ki, bunları öğrenmemizin maliyeti çok büyük. Aldatıldığımızı anlamak için illa istismar edilmeyi mi beklemek zorundayız? Batı hayranlığı, basiretimizi köreltmiş durumda.

Geçen sayıda verdiğimiz ülke raporları yazısına Arjantin ile başlamıştık. Bu kez de komşusu olan ve 150 milyon nüfusunun yanında, çok zengin doğal kaynaklarıyla, dünyada en çok borcu olan ülke olmasıyla, ödemeler dengesinin her yıl fazla vermesiyle, borcunu ödemeye çalışan bir ülke. İlginç mi ilginç. Beğeneceksiniz, çünkü Türkiye'yi âlâkadar ediyor veya etmelidir sanıyoruz.

Bütün bu ilgi çekici yazıların yanında, Türkiye ve dünya ekonomisine ait değerlendirmeler ve gelişmelerle ilgili muhtelif bilgileri de bulacaksınız dergimizde. İlginizin devam edeceği ümidi ve saygılarımızla.

Saygılarımızla,

Mehmet Yıldız

İÇİNDEKİLER

Savaş, Açlık, Ölüm ve Somali

Ankara Müsiad Açıldı

Ecevit Müsiad'ta

Tekstil Üzerine Bir Açıkoturum

MÜSİAD adına Sahibi: Erol Yarar ● *Editör ve Sorumlu Yazışleri Müdürü:* Mehmet Yıldız ● *Genel Yayın Yönetmeni:* M. Çetin Demirhan ● *Haber Müdürü:* Günay Erkan ● *Dış Haberler:* Doç. Dr. Kahraman Emmioğlu ● *Ege Bölgesi Sorumlusu:* Mütteki Sezen ● *İngiltere ve AT Sorumlusu:* Mutlu Sezen ● *Kapak Tasarımı ve Grafik Düzen:* Hasan Aycın ● *Teknik Yönetmen:* Mustafa Aycın ● *Grafik:* Aycan Grafik: Piyerloti Cd. Kanarya Ap. 47/7 Çemberlitaş-İst. ● *Baskı:* Yıldızlar Basın Yayıncılık San. Tic. A.Ş. ● *Cilt:* Çiftçi Mücellithanesi - İst. ● ***İrtibat Adresleri;*** *Merkez:* Mecidiye Cd. Cansızoğlu İş Merkezi 7/50-51 Mecidiyeköy - İst. Tel: 267 40 37-38 Fax: 267 59 41 *Ege Bölgesi:* 903 Sk. No: 12 İpekpazarı - İzmir Telefax: 9. 51. 84 82 76 *Avrupa:* 29 Coronation Avenue, Mordown, Bournemrouth, Derset BH9 1 TW Great Britain Tel: (0) 202 51 64 96

ENGELLİ KOŞU

Türkiye Sanayisinin gelişmesi ile ilgili fikirler, yöntemler, bunun planları, teşvik sistemleri ve buna benzer konular her gün kamu oyunda, basında, hükümet seviyesinde ve parlementoda tartışılıyor ve tartışmaların ele aldığı ana başlıklar, genellikle konuya makro bakışları ve teorik yaklaşımları içeriyor.

Tartışmalar bir taraftan süredursun, diğer taraftan aynı zaman diliminde, ülkemizin sanayicilerinin açmaya çalıştıkları tesisler engelleniyor, açılanlar kapatılıyor veya işleri zorlaştırılıyor.

Sanayileşmenin mevcut problemlerinin tespiti ve giderilmesi gibi, önemli konular, geleceğe yönelik teorik ve genel tartışmalar içinde eriyip gidiyor.

Bu konu ile ilgili en acı örneklerden biri, Türkiye' nin en güzel ilçelerinden biri olan Karadeniz Ereğli'sinde yaşanıyor. Müteşebbisi samimi ve gerçekten dinamik olan bu ilçenin, güçlü ticari ve sınai potansiyeli var. Mevcut potansiyeli değerlendirmeye çalışan girişimciler, arazinin zorluklarına rağmen, tarla bile olmayacak yerlere demir, profil işleme fabrikaları kurmuşlar ve bazıları da kurulmakta. İlçenin gelişmesi, ülkeye katma değer kazandırması, işsizliğin azaltılması için, ülkemizin acil ihtiyaç duyduğu bu tesisler, maaalesef ilçe belediye başkanının, tesislerin hepsini birden mühürlemesi ile durdurulmuş. Sebep nedir denildiğinde, mevzuat hazretlerinden bir kaç seçme ile konu geçiştiriliyor.

Elektriğini kendi çabası ile fabrikasına getiren, teşvik istemeyen, suyunu kendi bulan ve en zor şartlar altında bu tesisleri kuranlar ödüllendirilmesi gerekirken kösteklenmesi, sanayinin neden arzu edilen gelişmeyi göstermediğinin acı bir vesikasıdır.

Bundan da acısı, Bölge Sanayi ve Ticaret Odası Başkanının, Ekonomiden Sorumlu Devlet Bakanı Sayın Tansu Çiller ve Sayın Başbakanımız Süleyman Demirel ile görüşmesine rağmen konunun, bölgeye ziyaret yapıldığı zaman çözümlenebileceğinin söylenmesi...

Kurmuş olduğu fabrikasına ruhsat almak için sanayici, yıllarca koridorlarda bekletilirse, çalışan fabrikalar, karmaşık mevzuatlar bahane edilerek kapatılırsa, Türkiye' de sanayi gelişebilir mi ?

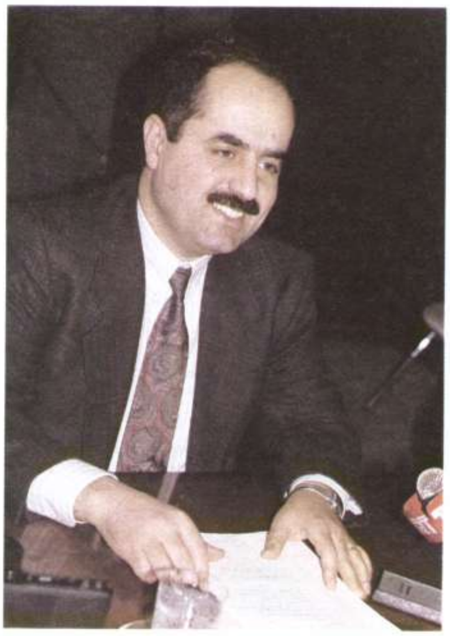
Sanayicinin günlük dertlerini acilen ortadan kaldıracak sistemin kurulması gerekiyor. En büyük arzumuz, sanayileşme gibi önemli bir konunun denetim ve müsaadelerinin tek elde toplanması, sanayicinin bir çok başlı sistemler içinde boğulmasının önlenmesidir. Örneğin, Gıda sanayisinin denetim ve çalışma ruhsatları Sağlık Bakanlığı, Tarım Bakanlığı, Hıfzıssıhha, Belediyeler, İl Sağlık Müdürlüğü, Çalışma Bakanlığı,Standartlar Enstitüsü ve daha bir çok kurumca yapılırsa ve buna bir de, yeni gelişmelere paralel olarak Çevre Bakanlığı eklenince, Gıda Sanayiinin hızla gelişmesi beklenebilir mi? Bu konunun çözümü için ilk adım, " MÜSİAD Bürokrasi Araştırması" nda da teklif ettiğimiz gibi belediyelerin, sanayiciyi denetleyen ve ruhsat veren kurumlar olmaktan çıkarılmasıdır.

Eğer gerçekten kalkınmak , sanayileşmek ve dünya içinde saygın bir yer edinmek istiyorsak, önce mevcut sanayinin problemlerini acilen çözerek işe başlayalım.

Erol Yarar

Bakan Köse: Küçük Sanayiler, Ekonominin Denge Unsurlarıdır

Hazırlayan: Günay ERKAN



-Sayın Köse, Küçük Sanayiinin sorunlarına ilişkin olarak Bakanlığınızın, bugüne kadar ne gibi faaliyetleri oldu?

-Bakanlık olarak, Küçük Sanayicinin sorunlarıyla ilgilenen, oldukça yeni bir kuruluşumuz var; KOSGEB. Yaklaşık 2 senelik mazisi olan bu kuruluşumuz, özellikle Küçük Sanayii Siteleri bünyesinde kurduğu birtakım merkezlerle, Küçük sanayicinin sorunlarını çözmeye çalışıyor. Bunlar; Danışmada Kalite Geliştirme Merkezleri, Pazar Araştırma Merkezleri, Yatırım Yönlendirme Birimleri gibi merkezlerdir. Buradaki uzman arkadaşlarımız, her vesileyle Küçük sanayicimizin sorunlarını dinleyerek, onlara yol göstererek çeşitli çalışmalar yapmaktadır.Bugün tüm dünyada KOSGEB gibi kuruluşlar gündemdedir.

Sanayi ve Ticaret Bakanlığı olarak, Küçük sanayicilerimiz için yaptığımız en önemli iş, altyapıların hızlandırılmasıdır. Bu amaçla, Genel Müdürlüğümüzce yürütülen, Küçük Sanayi Siteleri ve Organize Sanayi Bölgeleri yapımı devam etmektedir. Bugüne kadar yapmış olduklarımızla ilgili bazı rakamlar vermek istiyorum;

Bu yıl içinde, Küçük sanayi siteleri ve Organize sanayi bölgeleri için 370 milyar lira harcayabildik. Yıl sonuna kadar bu rakamın, 560 milyar lira olacağını tahmin ediyoruz. Bu süre içinde, 38 tane Küçük sanayi sitesini hizmete sunacağız. 9 tane Organize sanayi bölgesinin de açılışını yapacağız. Devletin yatırım imkanları maalesef kısıtlı. İşte bu sene yeni bir bütçe yapıyoruz. Bütçemizde personel giderleri 145 milyar lira, sahil giderleri 53 trilyon lira, yatırımlara ayırabileceğimiz de ancak 47 trilyon lira. Bunun yeterli olmadığını ifade ediyorum. Şimdi Küçük sanayi siteleri ve Organize sanayi bölgelerine 1993 bütçesinden ayırdığımız para ise sadece 523 milyar lira.

Bugün Küçük sanayicinin en büyük sorunu, İstanbul'daki İkitelli sorunudur. İkitelli Projesi, oldukça büyük bir proje. Bu projenin bitirilebilmesi İstanbul için de, Türkiye için de çok önemli. Ama bu yatırım bütçesi ve bu olanaklarla İkitelli Projesinin, süratle bitirilmesi gerçekten güç. Fakat, elimizden gelen her türlü gayreti göstereceğiz. Bu yılki Sanayi Bakanlığı yatırım bütçesinin tümünü İkitelli'ye aktarsak bile, bu projeyi tamamlamaya yetmeyecektir bu para. Buna rağmen, yatırım imkanlarımızı artırıp, dış kredi imkanlarımızı daha fazla kullanarak İkitelli'yi bitirmeye çalışacağız.

Yine İstanbul'u yakından ilgilendiren Deri Sektörü var. O da bir küçük sanayidir. Sanıyorum Kasım ayında, Tuzla Organize Sanayi Bölgesini herşeyiyle bitirmiş olacağız.

-Bugün küçük sanayiler, Türkiye ekonomisinde nasıl bir yer tutuyor sizce?

-Küçük Sanayilerin önemi hepimizce malum. Bugün Türkiye'de sanayinin % 98'i küçük sanayi işletmeleridir. Bunların, çok büyük istihdam yaratma özelliği var. Toplam Türkiye istihdamının % 70'i küçük sanayide çalışıyor. Bu da yine küçük sanayinin önemini gösteriyor. Ayrıca, eğitici fonksiyonları var küçük sanayinin.İşte çıraklık okulları kuruyoruz küçük sanayi sitelerinde. Bu yolla da eğitime bir takım hizmetleri var. Yine, ekonomik dalgalanmalarda büyük sanayiler daha fazla etkilenirken, küçük sanayiler bu tür etkilerden daha az zarar görüyorlar. Bir de, çok çabuk değişen sanayi ürünlerine, günümüz koşullarında küçük sanayilerin daha çabuk adapte olabilmeleri söz konusudur. Ayrıca, küçük sanayilerin, Yan Sanayi olmalarının da bir önemi var ama hepsinden önemlisi, ekonominin denge unsurları olmalarıdır.

Günümüzde rekabet koşulları artık oldukça geçerlidir. Bugün, hepimizi çok yakından ilgilendiren bir konuya da bu vesileyle değinmek istiyorum; ISO 9000. Arkadaşlarımızın, süratle bu standart sisemine adapte olmalarını ve ona uygun üretim yapmaya çalışmalarını bekliyorum. Bu, rekabet edebilmeleri için şarttır. Önümüzdeki yıllarda, bunun önemi daha da anlaşılacaktır.

-Küçük sanayicilerin en büyük sorununun, kredi maliyetleri sorunu olduğu biliniyor. Bu konuda neler söyleyeceksiniz?

-Küçük sanayicilerin, bugünkü koşullarda içinde bulundukları en büyük sorunun, Kredi sorunu olduğunu biliyorum. Bugün, Halk bankası kanalıyla küçük sanayiciye sağlanan krediler, maalesef yeterli değildir. Bu da yine, devletin kısıtlı imkanlarıyla ilgili bir meseledir. Enflasyona paralel bir şekilde ancak, düşük faizli kredi imkanı küçük sanayicimize sağlanabilecektir. Bugün, enflasyonun % 70'lerde seyrettiği bir ortamda, % 25'lerle, % 40'larla kredi imkanı sağlamanın mümkün olamayacağını hepimiz biliyoruz. Bu enflasonun düşme süreciyle birlikte, Halk Bankası kaynaklarıyla, küçük sanayicimize kredi imkanları inşallah bulacağız

-Mahalli idarelerle yaşanan sorunlar, küçük sanayicilemizi oldukça zorluyor. Bakanlık olarak bu konudaki tavrınız nedir?

-Mahalli idarelerle ilgili sorunlara gelince, Bakanlık olarak her zaman, küçük sanayicinin mahalli idarelerle olan problemlerinin çözümünde aracı olup, onlardan yana olmaya hazırız.

Küçük Sanayicinin sorunlarını çözebilmek, hükümetimizin temel hedefleri arasındadır. Hükümet programında da bunları, çeşitli paragraflar halinde kamuoyuna duyurmuştuk. Sanayici arkadaşlarımın problemlerini her vesileyle dinlemeye hazır olduğumu belirtmek isterim. Önümüzdeki 1993 yılının küçük sanayicilerimiz için başarılı olmasını diliyorum.

Çağdaş Bir Ödeme Aracı: Kredi Kartları

Hazırlayan: Günay ERKAN

Günümüzde çağdaş ve pratik bir ödeme aracı olarak kabul edilen kredi kartlarının Türkiye'de 20 yıllık bir geçmişi bulunuyor. Ancak kredi kartlarının ülke genelinde yaygınlaşması özellikle son 5 yıla rastlar.

Bunda en büyük rolü, özellikle reklam ve tanıtım faaliyetlerinin yanısıra rekabetin giderek artması, öte yandan Kambiyo rejiminin önemli ölçüde serbestleştirilmesi ve iletişim imkanlarının artması teşkil etmektedir.

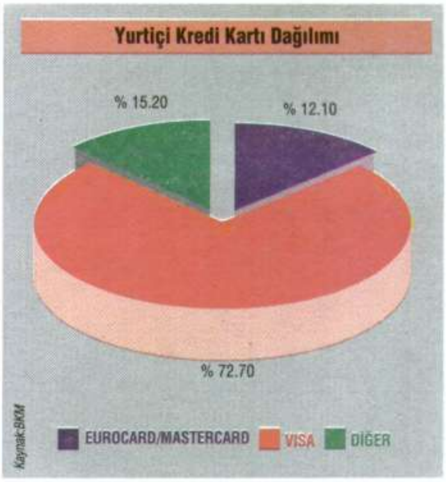
Çağdaş ödeme araçlarının başında gelen kredi kartları, kullanıcılara prestij ve ödeme güvenliğinin yanısıra, geç ödeme ve taksitlendirme olanakları ile paranın alternatif kullanımlarını sağlamakta. Bunun yanında, kredi kartı işlemleri ile ekonomide suni bir para sirkülasyonu oluşmakta, bu da pazarın canlanmasına ve talep artışına yol açaktadır.

1992 yılının ilk 6 aylık dönemi itibariyle Türkiye'de kredi kartı toplamı 940 bini aşmış durumda. Kullanımın en yoğunlaştığı alan olarak giyim eşyası gösterilirken, kredi kartı kabul etmeyen sektörlerin başında Gıda sektörü gelmekte.

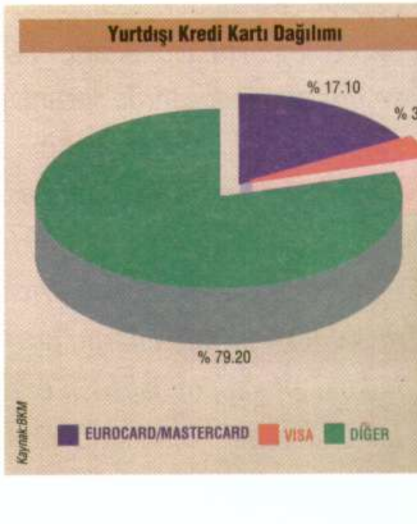
Kredi kartı kullanımında üç tane sac ayağı var; Kredi kartı veren kurum, kart kullanıcı ve kabul eden firma. Kart uygulaması, bu üç birime de fayda sağlıyor. Kart sahibine sağladığı faydalar; nakitle uğraşmaması, kartla yaptığı harcamayı bir ay sonunda faizsiz olarak geri ödemesi, ufak bir faizle taksitli ödeme imkanına sahip olabilmesi gibi imkanlar.

Kart kabul eden firma açısından sağladığı fayda ise, cebinde nakdi olmayan kişilerin yaptığı alış-verişlerle fimanın, cirosunu önemli ölçüde artırabilmesidir.

Kredi kartının bankaya faydası ise, müşteri kazanmak ve müşterinin kredi kullanması halinde gelir sağlamaktır.



Türk halkı, kredi kartı kullanımı ve uzun vadeli ödeme planları yapma konusunda yeterli derecede bilinçlenmeye sahip değil. Bu nedenle tüketici çoğu kez, sahip olduğu kredi kartıyla kendisini tüketime adeta şartlandırmaktadır.



Kredi kartlarındaki kullanım alanlarının ve kullanıcı sayısının gösterdiği bu artışın yanısıra beraberinde getirdiği bir takım sorunlar da olacak elbette. Her şeyden önce şunu söylemek gerekir ki Türk halkı, kredi kartı kullanımı ve uzun vadeli ödeme planları yapma konusunda yeterli derecede bilinçlenmeye sahip değil. Bu nedenle tüketici çoğu kez, sahip olduğu kredi kartıyla kendisini tüketime adeta şartlandırmaktadır. Son yıllarda tüketim toplumu kimliğinin kazanılmasında kredi kartının psikolojik etkisi kuşkusuz yadsınamaz. Özellikle gelir harcama dengesini sağlıklı bir biçimide kuramayan ve reklam dünyasının bombardımanı altında kalan tüketici, kolaylıkla tüketime yönelebiliyor.

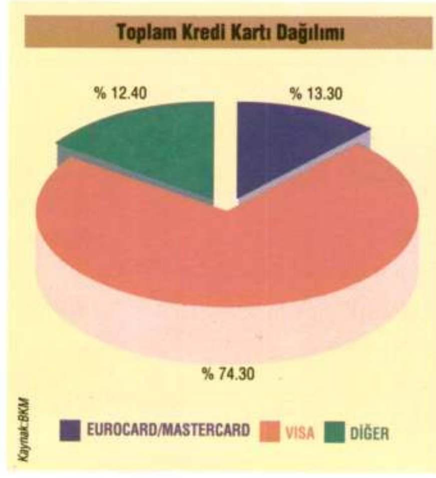
Kredi kartları konusunda bugün Türkiye'de üç temel problem yaşanmakta; Bunlardan bir tanesi provizyon bekleme süresidir. Her yapılan alış-veriş, yetkili mağazadaki limitlerin üzerindeyse provizyon alınması zaman almaktadır. Bu da hem iş yerini, hem de kart sahibini rahatsız etmektedir. Bu sorun henüz çözülmüş değil. Ama, bir seneye kadar provizyon konusunun çözüleceği, banka yetkililerince söylenmekte.

İkinci sorun ise kredi kartı veren bankaların, kredi müracaatı yapan kişiler hakkında Türkiye'de istihbaratının olmamasıdır. Bu da, bankaların kart verme konusunda çekinceli davranmalarına sebep olmaktadır.

Üçüncü sorun ise, Türk hukukunda henüz kredi kartlarıyla ilgili bir hüküm bulunmamasıdır. Yani kredi kartlarıyla ilgili herhangibir hukuki düzenleme mevcut değildir. Bu da hukuksal alanda bir boşluğa yol açmaktadır. Takip ve polisiye tedbirlerde sorunlar yaşanmaktadır. Özellikle bu konuda ortaya çıkan sıkıntılar, uygulamayı büyük ölçüde sekteye uğratabilmektedir. Dolandırıcılık ve sahtekarlık yapanların, bu hukuki alt yapı olmaksızın cezai hükümlere tabi olmaları mümkün olamamaktadır.

Bu üç sorun çözüldüğü taktirde Türkiye'de kredi kartları konusunda bir patlamanın yaşanabileceğini söylemek mümkün görünüyor.

Kredi kartlarıyla ilgili herhangibir hukuki düzenleme mevcut değildir. Bu da hukuksal alanda bir boşluğa yol açmaktadır. Takip ve polisiye tedbirlerde sorunlar yaşanmaktadır. Özellikle bu konuda ortaya çıkan sıkıntılar, uygulamayı büyük ölçüde sekteye uğratabilmektedir. Dolandırıcılık ve sahtekarlık yapanların, bu hukuki alt yapı olmaksızın cezai hükümlere tabi olmaları mümkün olamamaktadır.



Japon İmalat Sanayiinin Feodal Dünyası

Çev: Mustafa ÖZEL

Yıllar önce, Amerika Birleşik Devletleri'nde arkadaşlarımı ziyaret ederken, klasik çocuk filmi **The Wizard of Oz**'u görmüştüm. Sona doğru, Dorothy nihayet -duman ve ışıktan mürekkep dehşetli bir imaj olan- kudretli sihirbazın önüne çıkıyordu. Ancak köpeği Toto perdeyi bir yana çekince, Dorothy sihirbazın korkunç imajını yaratmak için çeşitli kol ve düğmeleri çevirip duran gayet olağan görünüşlü adamı görüyordu. Dumandan gelen ses kükreyip "Perdenin arkasındaki adama boşver" diyor, ama Dorothy inatla üstüne gidiyordu. Bir lahzada efsaneyi yıkıp sihirbazın, hakikatini ve gücünü sürdürmek için kullandığı tekniği açığa çıkarıyordu.

Niçin, diye soruyorum kendi kendime. ABD şirketleri de Japonya'nın güçlü sanayi şirketleri için aynı şeyi yapmıyorlar?

Bugünlerde nereye seyahat edersem edeyim, yerel kitapçılara göz atmak için bir fırsat kolluyorum. **The Secret of MITI** (MITI'nin Esrarı) veya **The Key to Japanese Management** (Japon Yöneticiliğinin Anahtarı) veya bunlara benzer kitapları görmek beni her zaman eğlendiriyor. Sanıyorum bu kitaplar bizim oryantal iş uygulamalarımızın sözümona esrarlı tabiatlarıyla şaşırmış batılı yöneticilere "Japon AŞ" efsanesini açıklamaya çalışmaktadırlar. Ve bir Japon yönetici olarak, bizim iş ve yönetim (iş idaresi) biçimlerimize yönelen bu kadar fazla dikkatten gururlanmam, koltuklarımın kabarması gerekir. Bununla beraber, kartvizit takdiminden Japon hükûmetinin yapısına kadar herşeyi izah eden bu kitapların sayfalarını çevirirken, bunların ziyaret edecekleri şirketler hakkındaki temel gerçekleri hâlâ bilmeyen iş adamlarına gerçekte ne kadar faydalı olacağını merak eder dururum.

Böyle diyorum, çünkü Amerikalı ve diğer yabancı iş adamlarıyla sohbetlerimde, Japon sanayinin gerçekleri hakkında bu kadar az şey bildiklerine mütemadiyen şaşıyorum. Japonya'nın dünya ekonomisinin yüzde 15'ini oluşturduğu ve Japon idarecilerinin harıl harıl ABD ve Avrupa sanayilerini inceledikleri bir zamanda, batılı idarecilerin Japon partnerleri hakkında böylesine yüzeysel bir anlayışa sahip olmaları hem aptalca, hem de bazı yönlerden tehlikeli görünmektedir.

Beni hayrete düşüren, Japonya hakkındaki o denli çok "revizyonist" düşünceye rağmen, çok sayıda batılı işadamının Japon şirketler dünyası hakkında hâlâ pek az şey biliyor olmalarıdır.

Son kırk yıl içinde, çoğu elektronik imalatıyla bağlantılı çeşitli iş alanlarında, birkaç düzine küçük ve ortaboy şirket kurdum. Japon imalat sanayiinin gerçek dünyasını çok iyi tanıyorum ve ayrıca yabancı idarecilerin bu sanayiinin nasıl çalıştığı hakkında hiçbir fikir sahibi olmadıklarını da biliyorum.

Benim işletmelerim Japonya'daki bazı en ünlü şirketler için yüksek teknoloji (high-tech) ürünler yapmaktadır. Bu şirketlerin hepsi dünyanın her tarafındaki müşterilerce tanınmaktadır. Ama benim şirketlerimin adları, öyle gerektiği için, meçhul kalmaktadır. Benim şirketlerim, imal ettiğimiz ürünlerin tanıtım ve dağıtımını yapmaya gücü yeten büyük şirketlerin çabalarını desteklemek için mevcutturlar. Bu işi onlara bırakmaktan mutluyum. Hatta dünyanın her yanında, şirketlerimden birinin tasarlayıp yaptığı malları satın alan müşterilerin, düğmenin üstünde logosu bulunan meşhur bir Japon firmasına övgü düzmelerine ehemmiyet vermiyorum. Bu benim işimin tabiatıdır ve ben tüketicilerin kullandıkları televizyon veya bilgisayarı kimin yaptığını bilmelerini yahut böyle bir şeye önem vermelerini de gerçekten beklemiyorum.

Ancak, önemli imalat sanayilerindeki batılı idarecilerin bunu bilmelerini beklerim. Ve beni -ayrıca Japon meslektaşlarımı- hayrete düşüren, Japonya hakkındaki o denli çok "revizyonist" düşünceye rağmen, çok sayıda batılı işadamının Japon şirketler dünyası hakkında hâlâ pek az şey biliyor olmalarıdır. Öyle görünüyor ki 1960'ların efsaneleri hâlâ canlı ve zinde durumdalar. Bu efsanelerin en önde gelen ve en uzun ömürlü olanı Japon sanayinin bir avuç güçlü dev firmalardan oluştuğu, bunların fabrikalarının ülkeyi kuşattığı, daha şirket tarafından emekli olana dek ihtimam gösterilen işçilerin bir sadık çalışanlar ordusu teşkil ettikleri... efsanesidir.

ESRAR ÇÖZÜLÜYOR

Bu dev Japon imalatçıları dünyanın her yanında evcil isimler haline geldiler. Matsushita, Toshiba, NEC, Hitachi, Sony ve Fujitsu gibi şirketler güç kazandılar, çünkü dünyanın

satın almak istediği şeyleri üretiyorlar. Bunların ileri araştırma ve geliştirme, yenilikçi ürünler, düşük maliyetli ve yüksek kaliteli mamuller hususundaki şöhretleri efsane niteliğindedir. Dahası, sadece dikkate şayan yeni ürünler icat etmekte değil, aynı zamanda fikir borç almak, onları yeniden işlemek, başka fikirlere eklemek ve sonunda başka bir yerde ortaya çıkan bir ürün konseptinden tamamen "yeni" bir şey hasıl etmekte de acayip bir yetenekleri var görünüyor. Sık sık, yeni bir ürünü evirip çevirip, bir iki parça ekler ve sanayinin beklediği fiyatın yarısına piyasaya sürmenin yolunu bulurlar. Bir yıl sonra, daha yeni bir model geliştirip, başkaları piyasada yeni bir kopyayla görünmeye fırsat bulamadan, evvelkinin fiyatının altına inerler.

Bunu nasıl yaparlar? Nedir bu işin esrarı?

Büyük ve bol kaynaklı dev Japon imalatçıları nasıl fikir üstüne fikir geliştiriyor, bir tek yıl içinde kuramsal teknolojiden uygulamalı teknolojiye atlıyor, üretim maliyetlerini iktisaden mümkün olanın altına indirebiliyorlar? Ve bunu nasıl oluyor da her yıl sektirmeden yapabiliyorlar, her adımda daha kârlı bir konuma yükselebiliyorlar?

Cevap basittir: bunların hiçbirini yapmıyorlar!

W'izurd of Oz'un sihirbazı gibi. Japonya'nın dev sanayi şirketleri de dışarıdan göründükleri gibi değildirler. Ne kendi üretim hatlarının tümünü kendileri geliştirir, ne de imalatın tümünü kendileri yaparlar. Hakikatte, bu devasa işletmeler daha çok "ticaret şirketleri" gibidirler. Yani, kendi mallarını tasarlayıp imal etmek yerine, fiiliyatta binlerce küçük şirketi kapsayan karmaşık bir tasarım ve imalat sürecini koordine etmektedirler. Satın aldığınız ve etiketinde meşhur bir imalatçının adı bulunan bir ürün nadiren o şirketin fabrikasının ürünüdür -ve çoğu kez kendi araştırmasının bile ürünü değildir. Başka biri onu tasarlamış, bir başkası imal etmiş, keza bir diğeri meşhur imalatçının adını yapıştırıp ambalajlamış ve sonra dağıtıcılarına göndermiştir.

Bu işlem lüzumsuzca karmaşık mı görünmektedir? Pek tabii, bu devasa şirketlerin kendi fabrika ve işçileri de var. O halde niçin sattıkları malları üretmek için kendi öz kaynaklarını kullanmıyorlar?

Bunu yapıyorlar şüphesiz, ama sadece kısmen. Mesela, Matsushita gibi bir elektronik devinin bir buzdolabı veya mikrodalga fırının tasarım, imalat ve montajını başkalarına yaptırması pek az anlamlı olur. Bu ürünler dev şirketlerin güç yetirebileceği büyük, ileri derecede otomatik fabrikalarda yapılacak kütlesel üretime ideal biçimde uygundur. Bu fabrikalar her yıl bu birimlerden yüzbinlercesini imal etmektedirler.

Bizim "modern" Japonya dediğimiz şey ancak yaklaşık 100 yıl önce doğdu. Ondan önceki yüzyıllar boyunca, ülke han adı verilen küçük feodal timarlıklara bölünüyordu. Her han, vergisinin temelini ve gücünü temin eden tarım arazisinin çevrelediği bir kale kentinde oturan bir daimyo'nun denetimi altındaydı.

Peki şirketlerin insanlara kabul ettirmede rekabet için sürekli yeniden tasarlamak zorunda oldukları ürünlerde durum nasıl? Kulaklıklı sterolar, küçük kompakt disk çalarlar, yahut kişisel bilgisayarlar? Yeniden tasarım, bir üretim hattının araç gereçleriyle yeniden düzenlenmesi demektir. Yeni parçalar ve daha birçok şeyler ilave etmek demektir. Tipik bir ürün için, bir şirket birkaç ay içinde 30.000 birim satmayı umabilir, üretim hattını yeniden düzenler, sonra 50.000 birim satar, bazı temel bileşenleri yeniden tasarlar, üretim hattını yeniler, rakiplerin tepkilerine bakar, hattı tekrar yeniler ve bu durum sözkonusu ürünün tüm varyasyonlarının piyasadaki ömrü boyunca sürüp gider. Her ne kadar bazı dev imalatçılar üretimde daha fazla serbestlik için şimdi en yeni esnek imalat sistemleri (FMS; flexible manufacturing systems) kullanıyorlarsa da, bu üretim yenileme' işlemi birçok büyük şirketlerin tasfiye etmek istedikleri bir şeydir.

Bu bakımdan bu işin büyük bölümünü taşeronlara (subcontractor: altmüteahhit), güvenebilecekleri küçük şirketlere ihale ederler. Bir ürünü yılda üç veya dört defa yeniden tasarlamak zorunda olan bu şirketler ise bir düzine anahtar komponentlerin tasarım veya imalatını kendilerinden daha küçük şirketlere ihale ederler.

Bu altmühendislik piramidi ne kadar geniştir acaba? Birkaç düzine şirket mi tahmininiz? Birkaç yüz şirket? Bir daha düşünün. Tanıdığım bir elektronik şirketinin sanayi grubu içinde 6.000'den fazla taşeron var; bunların çoğu üstlerindeki şirketler için sadece birkaç siparişi yetiştirmeye çalışan ufacık atölyelerdir.

Japon imalat sanayinin gerçek dünyasına adım atıyoruz böylece: Hoş geldiniz!...

DAI KIGYO VE CHU-SHO KIGYO

Batılı idareciler "Japon sanayii"nden söz edince, -hemen hemen her zaman büyük şirketleri kasdediyorlar- genellikle Tokyo Hisse Senedi Borsası'nın birinci listesinde yer alan 1.000 kadar şirket. Bütün dış görünüşler bakımından bu işletmeler Japon sanayiinin belkemiği, Japon ekonomisinin belkemiği, Japon ekonomisinin dayandığı sütunlardır: ve bu tam da sözkonusu büyük şirketlerin inanmanızı istedikleri şeydir. Ama realite oldukça farklıdır. Küçük ve ortaboy şirketler **(çu-şo kigyo)** Japon sanayiinin % 99'dan fazlasını meydana getirmektedir ve Japon ekonomisinin gerçek temelidirler. Büyük şirketler **(dai kigyo)** devasa bir şirketler piramidinin tam tepesinde yer almaktadırlar.

Maliye Bakanlığı istatistiklerine göre, 1988 yılında Japonya'da kabaca iki milyon tescilli anonim şirket vardı (tescilli olmayan aile işletmelerinin sayısı daha fazladır). Mali-

ye Bakanlığı nezdinde resmen müseccel işletmeler arasında 600.000'den fazlası (yahut % 30) 14.000 dolardan daha az sermayeye sahiptir. Kabaca diğer bir % 30'un sermayeleri 14.000-36.000 dolar arasında. Takibeden % 15'in sermayeleri ise 70.000 doların altındadır. Başka bir deyişle, bütün tescilli Japon şirketlerinin % 75'ten fazlasının sermayeleri 70.000 doların altındadır.

Gerçekte, Japonya'daki şirketlerin ancak % 1'inin sermayesi 700.000 doların üzerindedir ve MITI'ye (Dıştiçaret ve Sanayi Bakanlığı) göre bunların da yarıdan az bir kısmı büyük ölçekli işletme sayılmaktadır. Ama bunlar sizin kulağınıza ulaşabilen biricik Japon şirketleridir. Birçok insan dev şirketlerin cazibesiyle büyülenmekte ve Japon sanayiinin diğer % 99'unu gözden kaçırmaktadırlar. Ama Japonya'nın dünyaca ünlü şirketlerinin, Japonya sathına yayılan milyonlarca meçhul küçük işletmenin desteği olmadan mevcut olamayacağı basit bir gerçektir.

Bu temel hakikat Japonya dışında niçin o kadar az bilinmektedir? Japon sanayiini inceleyen o kadar batılı yazar, onun temelindeki yapıyı anlamakta nasıl başarısız olabiliyorlar? Bunların hepsinin zayıf araştırmacılar olduğunu sanmıyorum. Aksine, araştırmalarını yapmak üzere gittikleri büyük Japon şirketleri onların hakikati öğrenmelerini istemedikleri için bu zavallılar gerçeği göremiyorlar. Japonya'daki batılı bilginlerle karşılaşınca onlara ne tür fabrikalar gördüklerini sorarım. Kaçınılmaz surette, büyük şirketlerin kendilerine çevreyi gösterdiklerini söylerler: bu da kesinlikle şunu garanti eder ki dev şirketlerin ise devamını sağlayan binlerce küçük atölyeyi ne görmüşlerdir, ne de böyle bir şeyden haberdar edilmişlerdir. Herşey bir yana, büyük şirketlerin yabancılara -özellikle de batılı yazarlara- Japon altmüteahhitlik mekanizmasının iç işleyişini tanıtmada hiçbir kazançları yoktur.

Benim Japonca sözlüğüme göre "altmüteahhit" kelimesi **şitatike**'dir. Ama batılı imalatçılarla konuşmalarımda anladım ki tercümede bir eksiklik var. Anladığım kadarıyla batıda altmüteahhitler özgür acentalardır. Esas olarak, istedikleri zaman ve istedikleri şirketlerle iş yapabilirler. Eğer bir şirket iyi ilişkiler geliştirip onunla iş yapmaya devam etmek isterse, bu onların imtiyazıdır. Eğer bir şirket onlara kötü muamele yaparsa, taahhütleri sona erince bir fatura gönderip, Allahaısmarladık diyebilirler. Kısacası bağımsızdırlar.

Japonya'da böyle değil. İlk taahhütü -muhtemelen dev şirketlerden birinin küçük bir yan şirketinden- kabul ettiği günden itibaren, altmüteahhit özgürlüğünden vazgeçmiştir. Ne yapacağı, ne zaman imalata geçeceği ve teslim anında karşılığında ne kadar para alacağı kendisine yukarıdan söylenir. Eğer siparişi veren şirket bir kâr daralması hissederse, kolaylıkla altmüteahhite nihaî fiyatı azaltmasını buyurabilir. Eğer zor günler devam edip giderse, büyük şirket diğer bir indirim de talep edebilir. Eğer durum altmüteahhidin üretmekte olduğu her birimden artık zarar ettiği, masrafları kısıp üretimi en elverişli duruma getirdiği bir noktaya gelinirse, "ana" şirket, üretkenliği arttırma maksadıyla yavrunun yeni ekipmanlar satın almasını isteyebilir. Ve altmüteahhit bu yeni donanıma ihtiyaç duymuyor ve istemiyorsa bile, başka tercihi yoktur; eğer reddederse, ana şirketten gelen sipariş akımı bir gecede kuruyuverir ve yavrunun işi biter, şüphesiz ana şirket pek etkilenmez; grubuna dahil sayısız diğer şirketlerden her zaman istediklerini temin edebilir.

Küçük şirketlerle onları (bir köpekbalığının beslenmek için küçük balıkları yutması gibi) yutuveren büyük **keiretsu,** yahut sanayi grupları arasındaki gerginliği iyi bilirim. Kendi şirketimi 40 yıl önce kurdum. En iyi arkadaşımla beraber kelimenin tam anlamıyla II. Dünya Savaşı'nın küllerinden küçük bir boya fabrikası kurup orada gece-gündüz demeden çalıştık. Yavaş yavaş şirket büyüdü, daha fazla personel kiraladık, siparişler arttı ve iş alanımız büyüdü. 1960'lara doğru Japonya'nın elektronik devrimi hamle yapmaya hazırlanırken, benim şirketim ülkenin en büyük ve ünlü elektronik şirketlerinden birine büyük bir yedek parça tedarikçisi olabilecek kadar büyümüştü. Farketmemiş olduğum şey, böyle bir tedarikçi olmayı başarır başarmaz, o şirket "ailesinin" bir parçası sayıldığım idi. Fedakârlık derecesi ne olursa olsun, o şirkete sadık olmam bekleniyordu. Mesela, ana müşterimde işler yavaş gidip ekipmanım atıl durduğu zamanlarda bile, başka şirketlerden sipariş kabul etmem yasaktı.

Özgürlüğümü istemek için değil, ana şirketin büyümesi hususunda samimi arzumu bildirmek ve daha fazla iş istemek için bu büyük şirketin başkanına gittim. "Sözlerin çirkin bir kadının şefkat mırıltısına benziyor" dedi; şirketine hizmet etme arzusu ilgisini hiç çekmedi,

Büyük ve bol kaynaklı dev Japon imalatçıları nasıl fikir üstüne fikir geliştiriyor, bir tek yıl içinde kuramsal teknolojiden uygulamalı teknolojiye atlıyor, üretim maliyetlerini iktisaden mümkün olanın altına indirebiliyorlar? Ve bunu nasıl oluyor da her yıl sektirmeden yapabiliyorlar, her adımda daha kârlı bir konuma yükselebiliyorlar? Cevap basittir: bunların hiçbirini yapmıyorlar!

Japonya'nın dev sanayi şirketleri de dışarıdan göründükleri gibi değildirler. Ne kendi üretim hatlarının tümünü kendileri geliştirir, ne de imalatın tümünü kendileri yaparlar. Hakikatte, bu devasa işletmeler daha çok "ticaret şirketleri" gibidirler. Yani, kendi mallarını tasarlayıp imal etmek yerine, fiiliyatta binlerce küçük şirketi kapsayan karmaşık bir tasarım ve imalat sürecini koordine etmektedirler.

Japon sanayiini inceleyen o kadar batılı yazar, onun temelindeki yapıyı anlamakta nasıl başarısız olabiliyorlar? Bunların hepsinin zayıf araştırmacılar olduğunu sanmıyorum. Aksine, araştırmalarını yapmak üzere gittikleri büyük Japon şirketleri onların hakikati öğrenmelerini istemedikleri için bu zavallılar gerçeği göremiyorlar.

Sözün kısası bugün bir Toshiba han, bir NEC han, bir Hitachi han, bir Matsushita han, aynı şekilde bir Toyota han ve bir Nissan han vardır -her büyük sanayiideki her büyük şirket için ayrı bir han.

çünkü zaten sadakatim peşinen var sayılmıştı.

Öfkeden kuduruyordum. Diğer müşterilerle iş yapmak için ayrı bir şirket kurmaya teşebbüs ettim, ama "efendim" olan şirket beni tehdit için çevreye yöneticiler gönderdi: "Artık hiçbir sipariş, hiçbir para yok! Bütün iş çevresinde de kötü bir şöhret... İstediğin bu mu. Sakai?" Toy ve inatçı olmalıyım ki, bu büyük **keiretsu**'nun tehditlerine pabuç bırakmadım: pek az Japon şirketinin düşünebileceği bir şeydir bu.

Ortağım bana tam destek oldu ve işletmelerimizi mümkün olduğu kadar bağımsız tutmaya karar verdik. Söylemeye gerek yok, zor günlerden geçtik ama aynı zamanda büyüdük ve büyüdükçe de **keiretsu**'nun asla anlamayacağı iyi idareciliğin sırrını öğrendim: küçüklüğün gücü.

Yıllar önce bu gerçeği Amerikalı bu ziyaretçiye izah ediyordum. "Nasıl olabilir?" diye sordu. "Neden altmüteahhit fiyatlarını indirmeyi reddedip, malını başka büyük bir şirkete satmıyor?"

Japonya'da düşünülmesi imkansız ama bir Amerikalı için doğal olan bu cevap lafımı ağzımda bıraktı. İki sistem arasında ne büyük bir fark olduğunu ve çoğu insanların Japonya'yı ne kadar az anladıklarını anlamama yardımcı oldu.

HAN VE KEIRETSU

Bizim "modern" Japonya dediğimiz şey ancak yaklaşık 100 yıl önce doğdu. Ondan önceki yüzyıllar boyunca, ülke **han** adı verilen küçük feodal timarlıklara bölünüyordu. Her han, vergisinin temelini ve gücünü temin eden tarım arazisinin çevrelediği bir kale kentinde oturan bir **daimyo**'nun denetimi altındaydı. Daimyonun geniş ailesi kendisine sadece evlilik bağıyla akraba olan ve bazı evlatlık alınan kişilerden oluşuyordu -ama hepsi de aile sorgucunu takma hakkına sahiptiler. Daimyonun ailesinin altında onun en güvenilir hizmetleri -daimyonun hane halkına hizmet eden en yüksek rütbeli samuraylar- bulunuyordu. Onların altında daha düşük rütbeli samuraylar ve belki de bir alt rütbe daha.

Bu toplumsal piramidin tabanında ahalinin, sıradan insanların hiyerarşisi vardı: çiftçiler, zanaatçılar, tacirler. Ahali pek tabiî daimyonun iç çemberinden çok kalabalıktı ve onun, kalesini üzerine inşa ettiği ve timarını yönettiği temeli sağlıyordu. Bununla beraber ahaliye insandan çok mülk muamelesi yapılıyordu. Daimyo ve ailesini besleyen harcanabilir kaynaklardı onlar.

Han'a egemen olan düşüncenin aynısı iş başındadır bugün. Bir imalat grubu içindeki ana şirket kendini bir daimyo, en yüce kudret, üretimin tabandan yukarı doğru aktığı ve tepeden aşağı doğru ödüllendirildiği bir piramidin zirvesi olarak düşünmektedir. İmalatçı daimyonun düzinelerce akraba şirketten oluşan "ailesi" bazıları tek başlarına büyük ve güçlü olan bazı şirketleri de içine almaktadır -birçoğu borsa listesinde yer alan Matsushita yan şirketlerine bakınız. Bazı aile üyeleri şirket evlilikleri veya evlatlık alma yoluyla akraba edinilmiş olabilir.

Ana şirketin doğrudan ailesinin altında güvenilir hizmetliler -birincil altmüteahhitler- bulunmaktadır; onların altında da diğer bir taşeronlar katmanı. Ve altmüteahhitlerin de altında kat kat "ahali" şirketleri yer almaktadır: tek işlevleri piramitte hemen üzerlerinde bulunan şirket için küçük miktarlarda mal -mesela elektrik yedek parçaları- üretmek olan bir avuç çalışana sahip avam takımı... Bu şirketler ufacıktır; isimleri, hatta varlıkları tepedeki daimyo tarafından bilinmez. Onun tüm istediği üretimin aksamadan akışıdır.

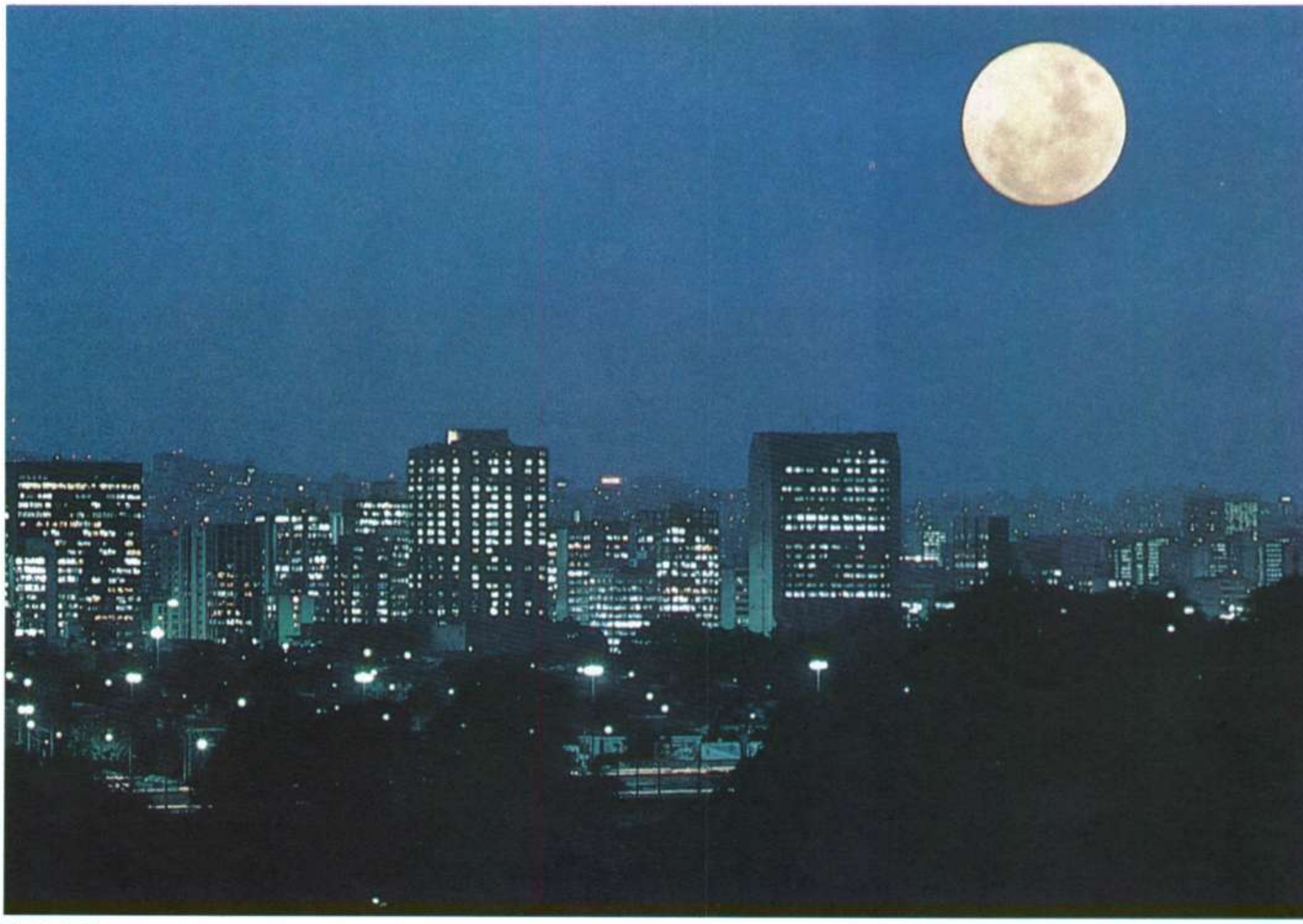
Eski **han**'lar arasında çok az etkileşim vardı. Samurayların daimyolarına sarsılmaz bir sadakat göstermeleri beklenirdi; başka yerlerde yapılacak iş olsa bile efendilerini terketmeyi akıllarına getirmezlerdi. Ahali de **han**larına bağımlı idiler; birçoğuna başka timarlara seyahat izni bile verilmezdi.

Modern şirketlerin oluşturduğu **han**lar farklı değildir: dikey hiyerarşi burada da değişmez yasadır. Küçük şirketler bir üstteki için üretim yaparlar. Ne kadar zorlu dönemler gelip çatarsa çatsın, şirketler asla başka yerde iş aramak için sanayi gruplarını terkedemezler. Eğer böyle bir şeye kalkışırlarsa, hiç kimse onlara iş vermez -ucuza gelse bile, kaçakları kimse sevmez!

Sözün kısası bugün bir Toshiba han, bir NEC han, bir Hitachi han, bir Matsushita han, aynı şekilde bir Toyota han ve bir Nissan han vardır -her büyük sanayiideki her büyük şirket için ayrı bir han.

*** Harvard Business Review'den çeviri (November-December 1990, s. 38-49)**

ZOR BEĞENENLER İÇİN
TAÇ®
TSE
Kristal®
zorlu
TEKSTİL ÜRÜNLERİ PAZARLAMA A.Ş.
İSTASYON CAD. ATATÜRK BLV. NO: 22 DENİZLİ
TEL: (62) 649334/35 - 650634 FAX: (62) 650833



Sâo Paulo'da gece

Nilüferler Arasında Yoksul ve Keyifli Bir Ülke

Ferhat Ş. Yılmaz

Merhaba, bu hafta yine Güney Amerika'-dayız. Dünyanın 5. büyük ülkesi (yüzölçümü açısından) Brezilya'yı, sizlere tanıtmaya çalışacağız;

8.511.965 km kare' yi bulan yüzölçümü ve 131 milyonu aşan nüfusuyla Brezilya, Güney Amerika' nın en büyük ülkesidir. Ekvator ve Şili dışında, diğer bütün Güney Amerika ülkeleriyle sınırı olan ülkenin sınırları, yaklaşık 16.000 km'yi bulur. Atlas Okyanusundaki kıyısıysa, 8000 km dolayındadır. Anakara dışında birkaç küçük ada da Brezilya'ya aittir. Federal devletin başkenti "Brasila"dır. Portekizce ve Kızılderili dilleri konuşulan ülkenin % 96'sı Hıristiyandır.

Brezilya'nın kuzey ucunda, doğu-batı yönünde uzanan, "Guyana Platosu" yer alır. Bu dağlık bölge, Amazon ırmağı ile, Venezüela'-daki Orinoko ırmağı arasında bir boşaltım havzası oluşturur. Dağların yalnız güney kesimleri sınırlar dahilindedir. Son derece kurak olan bölgede savanlara özgü bir bitki örtüsü görülür. Guyana platosunun güneyinde bulunan ve ülkenin 1/3'ünü kaplayan amazon havzası, tropikal yağmur ormanlarıyla kaplıdır. Kuzeyde yıllık ortalama sıcaklığın 27 derece olduğu ve yağışların bazen yılda 2000 mm' ye ulaştığı tropikal yağış iklimi görülür. Ülkenin güney kesimlerinde, yarı tropikal bir iklim vardır. Ülkenin iç kesimlerine doğru gidildikçe, yağış oranı 1200-1600 mm'ye yükselir. Bu bölgelerde, yağışlı ve kurak mevsimler arasında, belirgin bir ayrım görülür. Güney yarı kürede, yağışlar yaz aylarında gerçekleşir.

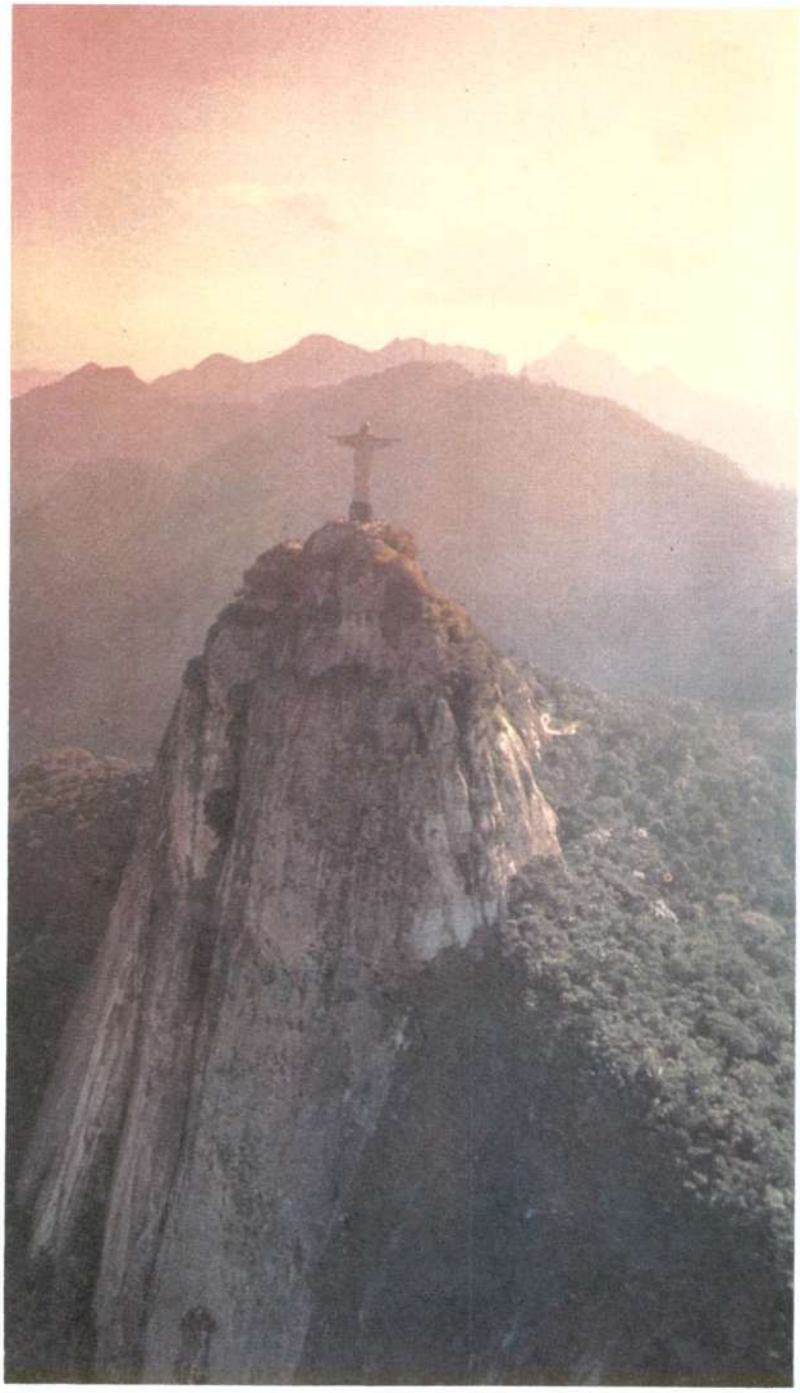
Ülkenin toplam yüzölçümünün, yaklaşık 1/3' ü tarıma elverişlidir. % 40'ı ormanlarla kaplı olan ülke topraklarının % 50'sinde yoğun hayvancılık yapılmakta, % 10 ise tahıl yetiştirmek amacıyla kullanılmaktadır. Kuzeydoğudaki kurak bölgede yaygın sığır yetiştiriciliği yapılırken, kıyı bölgelerinde büyük çiftlikler bulunur. Güney ve güneydoğuda, özellikle volkanik kökenli toprağı bulunan vadilerde, en önemli geçim kaynağını tarım oluşturur-

ken, ortabatıda sığır yetiştiriciliği önem kazanır. Brezilya, şeker kamışı, pamuk, sisal keneviri, kakao, pirinç, mısır, soya fasulyesi ve özellikle de dünya üretiminin % 25-30' unu oluşturan kahve gibi tarımsal ürünler yönünden dünyadaki en büyük satıcı ülkelerden biridir. Rio De Jenerio, Sao Paolo ve Pörta Alegra, besin, kimya, tekstil, yapı, demir-çelik, petrol arıtımı, kağıt, kauçuk, kereste endüstrisi bakımından en gelişmiş şehirlerdir. Dünyanın en büyük demir ve platin yataklarına sahip olan ülkede, çok büyük kereste kaynakları ve önemli manganez, boksit, fosfat, uranyum ve kömür yatakları bulunmasına karşın, bunların çıkarılması ve işlenmesi konusunda, önemli bir gelişme sağlanamamıştır. Kaynakların çoğunluğu, ulaşım imkanları sınırlı olan iç bölgelerdedir. Ülkedeki toplam madencilik girişimlerinin 1/3' ü, yabancı sermayenin yönetimindedir. Yabancı sermayenin etkisiyle, endüstrinin GSMH'daki payı, giderek yükselmektedir. Maden ve tarım ürünlerinin ülke içinde işlenmesi de giderek gelişmektedir. Demir-çelik, otomobil, kağıt, makine, gemi yapımı ve elektronik endüstrisi, gelişen sektörler arasındadır. 60' lı yıllardan sonra dışsatım gittikçe yükselmektedir. ABD, AET ve Japonya, ticari ilişkiler arasında ön sırada yer elır. Dış satımın % 12'si tarım, % 37' si endüstri ürünleri ve % 51'i hizmet sektörüne dağılmıştır. İthalatın % 42'lik bölümünü tarım ve % 20'sini endüstri ürünleri oluşturur. Kişi başına düşen GSMH, 2000 doların üzerindedir. Ancak, GSMH'daki artış, yüksek enflasyonla birlikte oluştuğu için, halkın satınalma gücü artmamaktadır. 60'lı yıllardan sonra, ekonomi 3 temele dayandırıldı;

- Dış satımı destekleyen bir para politikası
- Devlet yardımlarına ve özendirmeye önem veren bir hükümet
- Büyük yabancı şirketlerin ülkeye girişini serbest bırakan bir ekonomi politikası,

Devlet, sermayeye dayalı temel girişimleri desteklerken, belirli modern sektörlerde yabancı şirketler, tekeller oluşturdu. Brezilya'da özel sektör, oldukça zayıftır ve çoğunlukla, az sermaye gerektiren işletmelerle sınırlıdır. Brezilya'da üretim yapan çok uluslu şirketlerin ülkeye girişiyle birlikte, dışalım ürünlerine gereksinim azaldı. Bu şirketlerin özendirilmesinde hükümetin, 79'da kar transferleri üzerindeki vergileri % 12.5'ten, %1.25'e indirmesi önemli bir etkendi. Toplam dışsatımda hammaddenin payı yüksek tutulmakla birlikte bu değer 70-77 yılları arasında % 80'den, % 64'e

düşerken, aynı dönemde işlenmiş mallar ve gelişen silah endüstrisi nedeniyle endüstri ürünlerinin dış satımdaki payı % 20'den %36'ya yükseldi. 1968-73 yılları arasında üretimde gerçekleştirilen yıllık % 10 artış, askeri kesimi hoşnut ettiyse de gerçek gelişme yalnız güneydoğunun endüstri bölgelerinde belirgindi. Hizmet sektörünün aşırı büyümesi sakıncalı oldu. 1973 yılının ardından petrol fiyatlarının artması sonucu başlayan durgunluk, büyük bir sorun yarattı. 1960'ların sonunda % 25'e düşürülen enflasyon, 70'li yılların ortalarında hızla artarak % 100'ün üzerine çıktı. Gerçekte "Brezilya Mucizesi" , 1960-70 yılları arasında, ulusal gelirlerdeki payını % 27.2'den, % 37.4'e çıkaran ve nüfusun sadece % 5'ini oluşturan küçük bir zenginler topluluğuna yarar sağlarken, daha da kötü duruma düşen yoksul kesimin ulusal gelirdeki payı % 17.8'den , % 14'e indi.



Rio de Jenairo'da Hz. ısa heykeli

Dengesiz bir dağılım gösteren nüfus, güneydoğu ve kuzeydoğu'da yoğunlaşmıştır. Büyük toprak sahiplerinden ve yoksul köylülerden oluşan geleneksel feodal yapı, kentlere yoğun göç hareketi ve endüstrileşmeyle, önemli değişiklikler geçirdi. Kentlere göç eden çiftçi ya da tarım işçileri, ya endüstri işçisi olarak çalışmaya başladı, ya da gecekondularda yaşayan yoksul kesime katıldı. Ayrıca, burjuvazi ve orta sınıf gelişerek, etkinliğini artırdı.

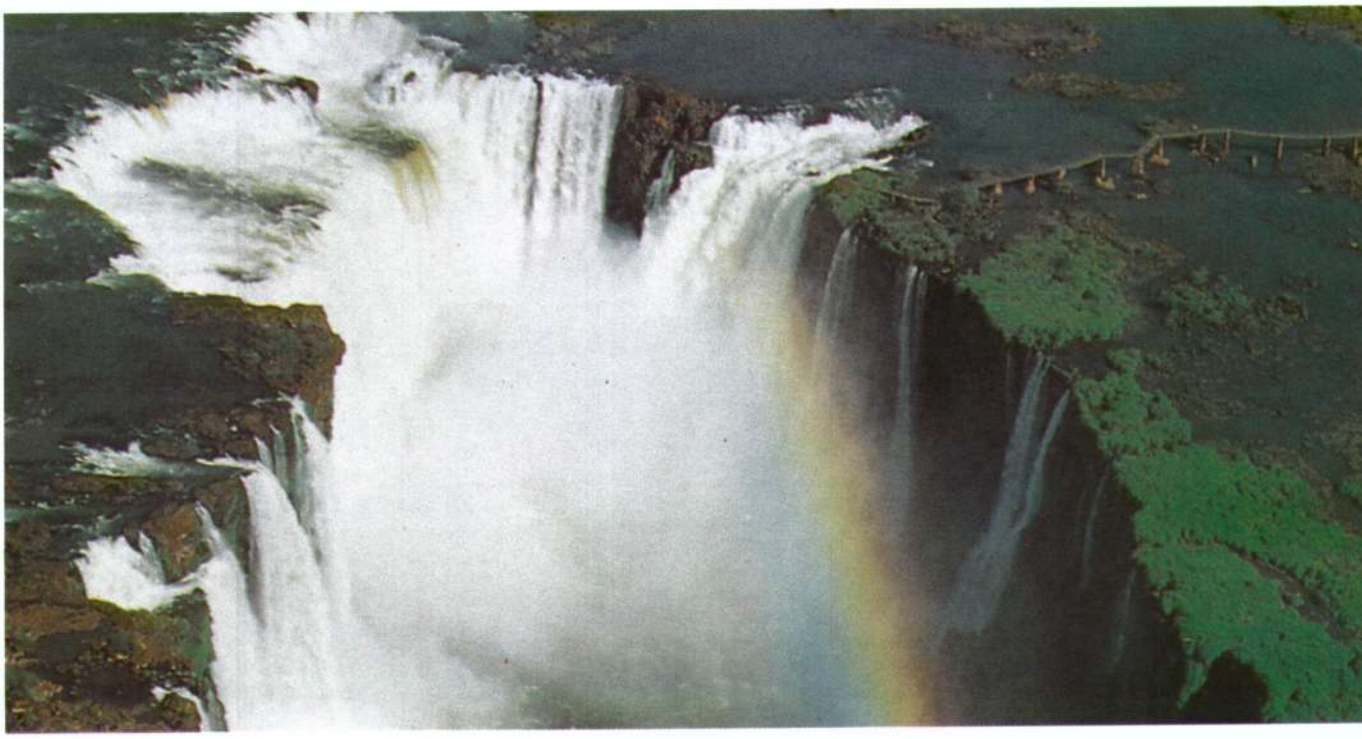
Oldukça gelişmiş gibi görünen sosyal güvenlik hizmetleri, uygulamada pek etkin değildir. Özellikle yetkililerin, ekonomik gelişmeye sosyal güvenlikten daha çok önem vermeleri, olumsuz etki yaratmıştır. Sosyal güvenlik hizmetleri, endüstri kesiminde kırsal kesime oranla daha gelişmiştir. Ülke çapında işsizlik sigortası, sakatlık yardımı ve emekli aylığı gibi hizmetler bulunmasına karşın, bunlar çoğunlukla en az ücret düzeyindedir.

Brezilya'da özel sektör, oldukça zayıftır ve çoğunlukla, az sermaye gerektiren işletmelerle sınırlıdır. Brezilya'da üretim yapan çok uluslu şirketlerin ülkeye girişiyle birlikte, dışalım ürünlerine gereksinim azaldı.

8 yıllık ücretsiz ve zorunlu ilköğretim ve 2-5 yıl arasında değişen orta eğitimden oluşan eğitim sistemi vardır. İlköğretimin zorunlu olmasına karşın, yoksul çocukların büyük bir bölümü okula gitmez. Devlet eğitiminden daha gelişmiş bir düzeyde olan özel eğitim giderek yaygınlaşmaktadır. Brezilya'daki 61 üniversitenin yarısı özel kuruluşlarındır. Eğitim, temel olarak merkezi yönetimin elinde bulunmasına karşın, bazı misyoner okulları vardır, bazı okullar da federal devletlerin yönetimindedir. Öğretim görevlilerine verilen düşük ücretler yüzünden, öğretmenler asıl görevlerinden başka işlerde de çalışırlar. Okuma-yazma bilmeyenlerin oy kullanamadığı ülkede, kırsal kesimde yaşayanların büyük çoğunluğu politik etkinliklere katılmaz.

Dağıtım güçlükleri nedeniyle ülke çapındaki gazetelerin sayısı çok fazla değildir. Günlük gazetelerin tirajı da oldukça düşüktür.

Her yıl düzenlenen karnaval, oldukça büyük ilgi toplamakta ve turist çekmektedir. Turizm sektöründe de yatırımlar gelişmektedir. Yoksulluk ve işsizliğin yoğun olduğu ülkede, insanlar kişisel zevklerinden mahrum kalmamaktadır. Birgün yolunuz düşerse, (Karnavala kendinizi fazla kaptırmadan) fantastik günler yaşayabilirsiniz. Tabi bu arada Brezilya, yeni yatırımlar ve ticari ilişkiler açısından da size yeni ufuklar açabilir. Ama, sakın kahve içmeyi unutmayınız. Ne de olsa bir fincan acı kahvenin (hele Brezilya' da) 40 yıl hatırı vardır.



Iguassu şelalesi

İSTATİSTİK VERİLER

TARIM (x 1000 ton)

Şekerkamışı 108.095
Portakal (x milyon) 34.883
Manyok 25.314
Mısır 16.653
Soya fasulyesi 9.942
Pirinç 7.952
Buğday 2.521
Kahve (çekirdek) 2.164
Fasulye 2.250
Patates 1.814
Pamuk (koza) 1.683
Yerfıstığı 409
Muz (x 1000 herenk) 382
Tütün 332
Kakao 240
Kauçuk 21

HAYVANCILIK (x 1000 baş)

Sığır100.902
Domuz 36.858
Koyun 18.236
Keçi 8.555
At 7.859
Eşek ve Katır 4.525

ORMANCILIK (x 1000 m.küp)

Kereste 35.217
Kağıt Hamuru 12.031
Öteki ürünler 9.296
Yakacak odun 224.515

BALIKÇILIK (x 1000 ton)

Tüm balık türleri 2.353

MADENCİLİK (x 1000 ton)

Demir cevheri 162.965
Kömür 9.259
Manganez 4.811
Deniz tuzu 3.163
Dolomit 2.538
Boksit 2.044
Kurşun 489
Altın (kg olarak) 6.372
Gümüş (ton olarak) 13.353
Petrol (x 1000 m.küp) 10.832
Doğal gaz (x miyon m.küp) 3.643

ENDÜSTRİ (x ton)

Çimento 30.053
Çelik 20.187
Pik demiri 18.662
Şeker 17.163
Gübre 13.135
Kolalı içecekler 12.959
Kağıt ve karton 12.119
Asfalt 2.874
Yapay Kauçuk 1.172
Oto lastiği (x 1000 adet) 68.735
Otomobil (x 1000 adet) 4.513
Kamyon (x 1000 adet) 3.462
Traktör (x 1000 adet) 1.263
Elektrik (x 1000 adet) 155.160

TİCARİ İLİŞKİLERDE BULUNDUĞU ÜLKELER

DIŞALIM (x milyon dolar)

ABD19.860
Suudi Arabistan 11.369
Japonya 9.241
F. Almanya 8.117
Arjantin 1.544
Fransa 1.427
Kanada 957
İngiltere 756
İtalya 606
Şili 465
İsviçre 957
Hollanda 297
Venezuella 226
İsveç 111
Belçika 100

DIŞSATIM (x milyon dolar)

ABD 15.730
F. Almanya 9.856
Hollanda 1.957
Japonya 5.670
Fransa 2.003
İngiltere 1.354
İtalya 1.034
Arjantin 956
İspanya 757
Polonya 568
Venezüella 479
Şili 357
Sovyet Union 303
İsveç 259

PARA BİRİMİ .... Kuzeyro
1 Kuzeyro = 3.218 Dolar (1979)

SAĞLIK

Ortalama Yaşam .... 52 (yıl)
Yeterli Beslenme .... 105 (%)
Protein .... 61 (gr/kişi/gün)
İçme Suyu .... 77 (Nüfus %' si)
Doktor 36 (10.000kişiye)
Hasta Yatağı 1.138 (10.000kişiye)

EĞİTİM

Eğitim Giderleri .... 63 dolar (GSMHO %)
Okur-yazar oranı .... 90 (15 yaş üstü N. %'si)

YAŞAM DÜZEYİ

Enerji Tüketimi .... 41 (kişi/yıl)
Otomobil .... 177 (1000 kişiye)
Gazete .... 180 (1000 kişiye)
Radyo .... 450 (1000 kişiye)
Televizyon .... 850 (1000 kişiye)

Büyükelçi De Carvaliio:Sanayiimiz Uluslararası Rekabete Açılıyor

Hazırlayan: Günay ERKAN

MÜSİAD'ın çarşamba yemeğinin bir konuğu da Brezilya Büyükelçisi Ernesto Ferreira De Carvaliio idi. Büyükelçi, yemeği müteakip yaptığı konuşmada Brezilya ekonomisi hakkında bilgi verdi ve Müsiad üyelerinin sorularını yanıtladı.

Büyükelçiden önce kısa bir açış konuşması yapan MÜSİAD Yönetim Kurulu Başkanı Erol Yarar şunları söyledi;

– "Bugünkü konumuz, doğal olarak Brezilya ile ilgili olacak. Neden Brezilya diye bir soru akla gelebilir.Brezilya dünyanın 6. büyük nüfusuna sahip bir ülke ve yüzölçümü olarak ta yanılmıyorsam , dünyanın en büyük yüzölçümüne sahip 5. ülkesi. Doğal kaynakları olarak ta çok zengin bir ülke, dünyaca ünlü karnavalıyla da tanımış olduğumuz bir ülke. Ama tüm bunların yanında, dünyada gerçekten, doğal kaynak ve insan potansiyeli olarak çok iyi bir durumda bulunan, güçlü bir ekonomisi olan, mesela; ihracatı ile ithalatı arasındaki fark 10 milyar dolar pozitif olan bir ülke. Yani ihracat, ithalattan 10 milyar dolar fazla. Bu fazlayı da borçlarını ödemeye ayırdı. Çünkü, dünyanın en borçlu ülkesi konumunda şu anda. MÜSİAD olarak, Brezilya'ya bir gezi yapılması düşünülmüştü. Bu çerçevede Sayın Büyükelçiden rica ettik, üyelerimizi ve bizi bilgilendirmesi için. Kendileri de kalkıp geldiler İstanbul'a. Bugün, Brezilya ile ilgili bazı ön bilgiler verecekler."

Başkan Erol Yarar'dan sonra mikrofonu alan Büyükelçi, Türkiye ile Brezilya arasındaki ilişkilerde bugüne kadar hiç bir problem yaşanmadığını vurguladı. Brezilya'nın, tamamen liberal ekonomi ve serbest pazar ekonomisine geçiş sürecini yaşadığını ifade eden Büyükelçi şöyle konuştu;

– "Sayın Başkan ve Sayın Üyeler, burada olmaktan mutluluk duyuyorum. Öncelikle, Türkçe konuşamadığım için sizlerden özür diliyorum. İki ülke arasındaki ticari ilişkileri geliştirmek için sizlerin de yardımlarını rica ediyorum. Biz, Büyükelçilik olarak, elimizden gelen her şeyi yapacağız. Ama sizlerin de bizi desteklemesi gerekiyor.

Ernesto F. De Carvaliio (Brezilya Büyükelçisi)

Brezilya ile Türkiye arasındaki ilişkiler, 1927' de başladı. 2 sene sonra da Türkiye, bir Maslahatgüzar açtı. Türkiye ile Brezilya arasındaki ilişkilerde hiçbir zaman bir problem olmadı, gayet iyi geçinildi. BM'deki oylamalarda iki ülke daima birbirini desteklemiştir. 1980'lere kadar Brezilya ile Türkiye, hemen hemen aynı ekonomik gelişmeyi takip ettiler.

Brezilya ile Türkiye arasındaki ilişkiler, 1927' de başladı. 2 sene sonra da Türkiye, bir Maslahatgüzarlık açtı. Türkiye ile Brezilya arasındaki ilişkilerde hiçbir zaman bir problem olmadı, gayet iyi geçinildi. BM'deki oylamalarda iki ülke daima birbirini desteklemiştir. 1980'lere kadar Brezilya ile Türkiye, hemen hemen aynı ekonomik gelişmeyi takip ettiler. Daha sonra Brezilya, sanayisini daha çok geliştirmek için, ithalat politikasını öne aldı. 1980'deki krizden sonra Brezilya, dışa açılmaya ve sanayiyi dışta aramaya karar verdi. Böylece, Brezilya sanayisinde ve ihracatında bir patlama oldu. Şu anda, dış ödemelerinin % 60'ını böylelikle karşılıyor. İthalattaki en önemli ürünleri; kimyevi maddeler, yağ, araba yedek parçaları. 80'den sonraki sanayileşme hamleleri, Brezilya ekonomisini dara soktu, borçlanmaya itti. Şu anda da borçlu ülkeler arasında Brezilya, dünyada 1. sırada yer alıyor. Brezilya' nın şu anki dış borcu; 120 milyar dolar. Bu zor durumdan kurtulmak için, yeni bir politika uygulamasına geçildi. Bu uygulamada ilk adım olarak, belli bir süre içinde, gümrük duvarlarının indirilmesi,sübvansiyonların kaldırılması, yerli Brezilya endütrisinin teknolojik gücünün artırılması, planlı bir şekilde, Brezilya sanayisinin enternasyonal rekabete açılması yer alıyor.

Bu çalışmadaki en önemli mekanizmalar, genellikle yüksek teknoloji kullanılan sektörlerde, endüstri ve servis sektörlerinde ve genellikle, çabuk netice alabileceğimize i-

nandığımız konularda yoğunlaşmaya yönelik mekanizmalardır. Burada, temel olarak ortaya çıkan iki önemli problemi ortadan kaldırmaya çalışıyoruz. Bunlardan bir tanesi, enflasyonu kontrol altına almak ve düşürmek. Çünkü şu anda Brezilya' da aylık % 20 enflasyon var. Tamamen serbest pazar ekonomisi ve liberal ekonomiye geçiş sürecindeyiz.

Şimdi de biraz, Türkiye ile Brezilya arasındaki ticaret balansı üzerinde konuşacağım; Brezilya' nın genel ekonomik durumu şöyle;

- İlk iki ayda, ihracat ile ithalat arasındaki fark; 1.8 milyar dolar, ihracat lehine gelişti.Bu da yaklaşık, % 3.5 ihracat gelişmesi demek. İthalat ise % 11 seviyesinde, yani daha hızlı gelişti. Brezilya'nın şu andaki ekonomik rakamlarını veriyorum.

– İhracat ile ithalat arasındaki yıllık rakamlara bakıldığında da, 1991 yılında ihracat ithalatı, 10 milyar 615 milyon dolar geçmiş. Bu da 1990' da 10 milyar 753 milyon dolar olarak gerçekleşti. Toplam ihracat rakamı, 31 milyar 625 milyon dolar, ithalat rakamı

ise 21 milyar dolar olarak gerçekleşti.

– Endüstri ürünlerinde 20 milyar dolarlık bir satış var.

- Temel ürünler, 11 milyar 146 milyon dolar.

10 milyar dolarlık ihracatın en büyük bölümü, demir ve mangenez gibi metalürjik ürünlerden lanıyor.kaynaklanıyor ki bu da 2.8 milyar dolar. Diğer rakamlar da şu şekilde;

- Soya fasulyesi ve türevleri; 2 milyar dolar

– Kahve; 1.5 milyar dolar.

– Portakal suyu; 900 milyon dolar.

– Et; 900 milyon dolar.

– Tütün; 690 milyon dolar.

Endüstri ürünlerindeki en büyük payı da metalürjik ürünler alıyor. Bunların toplamı yaklaşık, 6 milyar dolar civarında. Diğer ürünler;

- Ulaştırma ekipmanları; 3 milyar dolar

- Kimya ürünleri; 2 milyar dolar

- Makina ve mekanik enstrümanlar; 1 milyar 786 melyon dolar

- Ayakkabı; 1 milyar 284 milyon dolar

- Kâğıt ve selüloz; 1milyar 244 milyon dolar

- Tekstil ürünleri; 1 milyar 183 milyon dolar, ihraç ediliyor.

Bu rakamlara bakarak, hangi noktalarda iş yapılabileceğini sizlerin tahmin etmesi lâ-

Doç. Dr. K. Emmioğlu: "Brezilya ve Arjantin'le Ticaret Mümkün..."

MÜSİAD Dış İlişkiler Komisyonu (DİK) Danışmanı Doç. Dr. Kahraman Emmioğlu, Arjantin ve Brezilya'ya yapmış olduğu geziler konusunda MÜSİAD üyelerine bilgi verdi. Ekim ayı içinde gerçekleştirdiği geziyle ilgili görüş ve önerilerini de anlatan Kahraman Emmioğlu, Arjantin ve Brezilya'daki iş imkanları üzerine işadamlarının sorularını yanıtladı.

Bu iki ülkeye yapılacak ticaretin büyük riskler taşıyacağını belirten Emmioğlu **"Buralara ticaret yapmak isteyenler, büyük güçlüklerle karşılaşacaklarını bilsinler. Zira gerek gümrük duvarlarının yüksek oluşu ve gerekse sosyal şartlar, bu iki ülkeye yatırım ve ihracat yapmayı cidden çok zor hale getirmektedir."** dedi.

Emmioğlu Arjantin'den ithalatımızın 100 milyon dolar, ihracatımızın ise yıllık 2.5

milyon dolar olduğunu belirterek **"Bu açıklığın şimdilik lehimize gelişmesi imkansızdır"** dedi. Bunun sebebinin de; bu iki ülkenin iç ürünleri ile, Türkiye'nin ihraç ürünleri arasındaki benzerlik olduğunu vurgulayan Kahraman Emmioğlu, bu iki ülkenin ekonomik yapıları üzerinde de kendi çözümlemelerini anlattı.

"Arjantin geçen yıllarda % 160 olan enflasyon rakamını şimdilerde aylık % 0.4 ile % 2 oranına düşürmüştür. Bu büyük başarıyı da, vergi gelirlerini yükselterek ve istikrarlı bir KİT politikası izleyerek yakalamışlardır. Yıllık ihracat rakamı 12 milyar dolar ve yıllık ithalat rakamı 8 milyar dolar olan bu ülkenin 4 milyar dolar ihracat fazlası, onun geleceğe umutla bakmasına sebep olmaktadır" diyen Emmioğlu, Kore'nin bu ülkelere yapmış olduğu ihracat modelinin, Türkiye'den bu ülkelere ihracat yapmak isteyenler için model teşkil etmesi gerektiğini belirtti.

MÜSİAD Üyelerinin Dev Yatırımı

1991 sonunda, 10 Müsiad üyesi bir araya gelerek Anadolu Toprak Sanayi A.Ş.'yi kurduk. 4 aylık bir fizibilite çalışmasından sonra 1 Nisan 1992 tarihinde Bilecik'te inşaata başladık. Şu anda inşaatımız bitmiş olup montaj dönemine geçilmiştir. Montaj süremiz 4 ay devam edecektir. Ocak 1993'de de ilk bir milyon m^2/yıl deneme üretimine başlayacağız.

Toplam planlanan Granit Görünümlü Porselen yer karosu kapasitemiz, üç yıl sürecek tevzi yatırımlarla, dört milyon m^2/yıla ulaşacaktır.

Yatırım bedelimiz 15.000.000 $'dır. 1992 yılı sonuna kadar gerçekleştireceğimiz yatırım için 7.000.000 $ teşvik belgesi almış bulunuyoruz. Teşvik belgemizdeki % 40 yatırım indirimi ve % 100 gümrük muafiyetini kullanmaktayız. T. Kalkınma Bankası'ndan alınacak % 20 kaynak kullanım destekli ucuz krediyi kullanmayacağız.

Üreteceğimiz Granit Görünümlü Porselen yer karoları dünya teknolojisinin son ürünüdür. Eksi 16 dereceye kadar donmaya mukavim % 0.07 su emmeme özelliği, cm^2'de 420 kg. duyanma gücünde, 8 Mohs yüzey sertliğindedir.

Teknolojiyi ve Makinaları, sektörde dünyada önde gelen firmalardan biri olan İtalyan SITI firmasından aldık. Makinalarımız şu anda fabrikamıza gelmektedir. Montajlarını kendi ekiplerimizle gerçekleştirmekteyiz. İleriki Tevzi yatırımlarımızı şimdiden başladık. Kaliteye yönelik araştırma ve geliştirme laboratuvarları kurmaktayız. Buna paralel ayrı bünyede makina grubumuzu da oluşturmaktayız.

Hedefimiz ülkemizin hammaddesini Türk işçisi ve mühendisiyle, dünya teknolojisiyle işleyip, dünya standartlarında bir kalitede yer karosuna dönüştürüp, ürettiğimizin yarısını da ihraç etmektir.

Fabrikamız 50.000 m^2 arazi üzerine kurulmaktadır. Hammadde alanlarına yakın olduğu için Bilecik'e kurmayı tercih ettik. Seramik sektörüne iddialı girmekteyiz. 3 yıl içerisinde sektörde ağırlığı hissedilir bir kuruluş olmak istiyoruz.

Uygulayacağımız teknoloji bir saatte el değmeden otomatik üretim yapmaktadır. Üretim parolamız sektörde bugüne kadar yapılamayan, istenen desen ve renk karoyu "bugün sipariş ver, bugün üretelim, yarın al" olacaktır.

Pazar olarak kendimize dünya pazarlarını seçtik. Allah nasip ederse, seçtiğimiz teknolojiyle, ürün kalitemiz ve fiyatlarımızla dünya pazarlarına zorlanmadan girmeyi hedeflemekteyiz.

İç piyasa satışlarında da, sektörde olan Müsiad üyelerine bayilik önceliği vereceğiz.

ANADOLU TOPRAK SANAYİ A.Ş.

Üretim: Granit Görünümlü Porselen Karo

Üretim Yeri: Bilecik 50.000 m^2 arsa üzerinde

Üretim Kapasitesi: 4.000.000 m^2/yıl-% 40 ihracat

Yatırım Tutarı: 15.000.000 $

Teknoloji: İtalyan SITI

Projenin Başlama Tarihi: 1992 Ocak Ayı

Projenin Gerçekleşme Süresi: 12 Ay

Piyasaya Arz: 1993 Ocak Ayı

Ortaklar: Mehmet Gönenç, Natık Akyol, Nuri Gönenç, Hasan Büyükdede, Abidin Gün, Barbaros Tezateşer, Nesip Gönenç, Metin Başak, Tahir Gönenç, Vehbi Cebeci, Mehmet Tekin, Hikmet Tuzkaya, Mustafa Büyükdede, Ahmet Meydancı, Koray Ergün.

Üretilecek Karoların özellikler: Refaha bağlı olarak inşaat kaliteleri de artmaktadır. Karo mozaikle başlayan döşeme ve dekorasyon anlayışı zamanla fayans ve seramik karolarla gelişmiştir. Seramik karoların üzerleri sırla kaplanarak yüzeylerinde sert tabaka oluşturulmasıyla karoya sağlamlık

verilmeye çalışılmıştır. Seramik karoların yüzeyleri sert olmalarına rağmen ana gövdeleri sır kaplı yüzeyler kadar sert olmadığından alttan gelebilecek rutubet gibi tehlikelere maruz kalabilmektedir. Aynı zamanda yüzeydeki çok ince olan bu sır tabakasının herhangi bir nedenle bozulması veya aşınması nedeniyle bozulmalar diğer karoları da bozmaktadır. Bunun sonucu belli bir süre sonra döşemenin tamamının değiştirilmesi ortaya çıkmaktadır. Porselen karoların üzerlerinde sır yoktur. Bütün kitle aynı sertlikte ve su emmeme özelliğindedir.

Mermer ve granitler ise güzel görünümlerine rağmen seramik karolara göre yumuşak olmaları nedeniyle aşınma özellikleri daha fazladır. İçlerindeki damarlar nedeniyle de zamanla çatlayabilmektedir. Parlak görünümlerini sürekli koruyabilmeleri için belirli sürelerde silme ve cilalanmaları gibi masraflar da getirmektedir ve kayma özelliklerinin fazla olması nedeniyle de kazalara sebebiyet vermektedirler. Ocaklardaki sık damar değişikliği nedeniyle de uyumlu renkler elde etme zorluğu vardır ve pahalıdır. Daha kaliteli ve daha sorunsuz karo arayışları, seramik sektöründeki hızla gelişen teknolojiyle porselen karoların doğmasına neden olmuştur.

Porselen karolar sert, estetik, yüksek mukavemet ve aşınmama, su emmeme özelliğiyle, modern parlak görünümüyle, bulunabilen sürekli renk ve desenleriyle, kaymama özelliğiyle, her yere kolayca döşenebilmesiyle, bol çeşit ve değişik boyutlarıyla kısa sürede seramik sektöründeki yerini alacaktır.

Kullanım Alanları: Porselen Karolar Modern Dünyada, Endüstriyel alış veriş merkezleri, İşhanları, Hastaneler, Laboratuvarlar, Bankalar, Oteller, Galeriler, Plazalar ve diğer umumi yerlerdeki yoğun trafik nedeniyle çıkan zemin problemlerine cevap vermek üzere modern görünümlü sert, estetik, yüksek mukavemet ve kalitede üretilecektir. Porselen karolar fiziksel özellikleriyle ve yüksek performansıyla son derece sert yer karosu aranan mahallerde, Asite ve donmaya mukavim özelliğiyle Dış uygulamalarda (Bahçe, Merdiven, Dış Cephe), su geçirmez özelliğiyle de yüzme havuzu, sauna, jimnastik salonu, duş ve termal merkezlerde ve binaların dış cephelerinde kullanılabilecek ideal bir döşeme malzemesidir.

Müsiad Yönetim Kurulu ve Ankara yönetimi toplu halde

Ankara Müsiad'ın da Temeli Atıldı

M. Çetin DEMİRHAN

Müstakil Sanayici ve İşadamları Derneği Ankara şubesinin tertip ettiği ve 100'ü aşkın Sanayici ve İşadamının katıldığı tanışma toplantısı, 23 Ekim Cuma günü, Ankara Dedeman Oteli Aynalı Salon'da gerçekleştirildi. Derneğe üyelik başvurusunda bulunan bazı işadamlarının, üyeliğe kabul edildiği törende ilk konuşmayı, Derneğin Ankara Şube Sekreteri ve Tarım Kredi Koop. Merkez Birliği Genel Müdür Muavini, Sayın İrfan Bayır yaptı.

Bayır, konuşmasında, bir devletin yönetim yapısı ve politikaları bakımından halkının değerlerine ve inançlarına dayanması zaruretini ifade ederek, Türkiye'nin böyle bir mutabakattan yoksun olduğunu sözlerine ekledi ve konuşmasını şöyle sürüdürdü;

-"Önümüzdeki yılların, Türkiye için yalnız ve zor yıllar olacağı aşikardır. Bu sebeple, Türkiye'nin güçlü olması zaruret halini almıştır. Bu konuda milletin fertlerine ve özellikle işadamlarımıza büyük görevler düşüyor. Maddi kalkınmanın, manevi kalkınma ile paralel yürütülmesine inanan MÜSİAD, ülke kalkınmasında milli ve manevi çıkarlarımıza uygun olarak faaliyet gösterecektir. Milli ekonomimizi dışa bağımlılıktan kurtarmayı gaye edinmiştir. Bir ülke için en önemli yatırımlardan birinin, insana yatırım olduğuna inanan derneğimiz, bu sebeple eğitim ve öğretimi, kalkınmanın temel unsuru olarak kabul etmiştir.

Özetlersek derneğimiz, tok karınlı ve dik alınlı insanlarıyla, milleti mutlu, devleti güçlü ve dünyada layık olduğu yere gelmiş bir Türkiye'nin inşasında sanayici ve işadamlarımızı hisse sahibi yapma gayesiyle faaliyete geçmiştir."

Daha sonra, üyeliğe kabul edilen İşadamlarının adlarını açıklayan Yönetim Kurulu Başkanı Sayın Hüdai Çakır da, ülkenin içinde bulunduğu genel siyasi, kültürel ve ekonomik duruma kısaca değindi. Çakır konuşmasında, milletin ahlaki ve kültürel değerlerinin tahrip edildiğini, iş hayatında islami ilkelere riayat edilmediğini ifade etti.

Hüdai Çakır'dan sonra mikrofonu alan Müsiad Yönetim Kurulu Başkanı Erol Yarar ise Ankara'nın, bundan 30 sene önce, havayı kirletiyor bahanesiyle sanayilerini kapatan bir konumda olduğunu söyledi. Kapatılan fabrikalar için başka bir bölge oluşturulması konusunda hükümet yetkililerinin, yapılan tekliflere olumsuz yanıtlar verdiğini belirten Yarar, konuşmasını şöyle sürdürdü;

- "Pek kıymetli Ankara'lı sanayici ve işadamları, kıymetli basın mensupları, kıymetli davetliler, konuşmama başlamadan önce bu güzide toplantıyı düzenleyen Ankara yönetim kuruluna ve Sayın Hüdai Çakır Bey'e çok teşekkür ediyorum.

Müsiad'ın yapması gereken ve yapmayı hedeflediği birçok fonksiyon vardır. Fakat bugün, Hüdai Bey buna bir yenisini ekledi. Müsiad'la tanıştıktan sonra 5 yıl gençleştiğini ifade ederek, Müsiad'a bir gençlik aşısı fonksiyonunu da eklemiş oldu. Bu eklemesinden dolayı kendisine teşekkür ediyorum.

Ankara, bundan daha 30 yıl önce, sanayi-

lerini kapatan bir konumda idi. Ankara sanayisi 30 yıl önce, havayı kirletme suçuyla kapatılmıştı. Sanayicilerimiz, "peki bu fabrikaları nereye kuralım ?" sorusunu sorduklarında ise aldıkları cevap, "nereye gidersen git" olmuştu. Belirli bölge araştırmaları yapılıp, teklifler sunulduğunda da yıllarca bu tekliflerin kabul edilmediği, sanayi tarihimizdeki acı gerçeklerdendir.

Fakat Nato'nun Ankara'da yaptığı araştırma neticesinde, hava kirliliğinin sadece % 5'inin sanayiden kaynaklandığını tespit etmesiyle, dönemin otoritelerinin Ankara'daki sanayiye bakışı, Nato uzmanlığı çerçevesinde değişmiş ve ancak o zaman, Ankara'da bir sanayi bölgesi kurulmasına müsade edilmişti.

Benzeri bir durum, Samsun'da da yaşanmış, bugün bile yörede bir organize sanayi bölgesi kurulabilmiş değildir.

Bir başka örnek te Kardeniz Ereğli'de gözümüze çarpmıştır. Demir-çelik üretiminde önemli bir yer işgal eden bu güzide ilimizde, kurulmuş olan sanayi tesisleri, ehemmiyeti olmayan bazı sebeplerden ötürü kapatılmıştır."

Müsiad Yönetim Kurulu Başkanı Erol Yarar ve Ankara Müsiad Yönetim Kurulu Başkanı Hüdai Çakır

Başkan Erol Yarar'ın konuşması ile toplantı sona ererken, Ankaralı ve İstanbullu Sanayiciler, bu tür toplantıların sıkça yapılmasının faydalarına işaret ederek ayrıldılar.

MÜSİAD üyesi TEZCAN'dan TSE'li ilk ayakkabı

MÜSİAD'ın İzmir üyesi Tezcan kunduraları sahibi Mehmet Ali TEZCAN, 17 Eylül 1992 Perşembe günü Karşıyaka mağazasında düzenlenen bir törenle Türkiye'de ilk defa TS 5550 Ayakkabılar Standardı belgesini TSE bölge müdürü Ahmed Şeyda Gümüş'ten aldı. Düzenlenen törene TSE bölge müdürünün yanında, EBSO Belgelendirme Komisyonu üyesi Cevdet NAMLI, İZTO Belgelendirme üyesi Kenan GENÇÜLGEN, Ticaret ve Sanayi Müdürü Asım YILDIZ, AYKUSAN Derneği başkanı Mehmet UĞUR, MÜSİAD İzmir üyeleri, seçkin bir davetli topluluğu, TRT ve Basın mensupları katıldı.

TSE İzmir Bölge Müdürü Ahmet Şeyda Gümüş, törende yaptığı konuşmada "Her türlü mal ve hizmetin standardını hazırlayan Türk Standartları Enstitüsü, insanların mal ve can güvenliğini sağlamakta, haksız rekabeti önlemekte, kaliteli mal ve hizmetin üretimini teşvik ederek, tüketici menfaatlerini korumakta ve aynı zamanda toplumun sosyal, ekonomik ve kültürel hayatında da önemli bir rol oynamaktadır. Bütün bu sözkonusu faaliyetlerin odak noktasını, insan faktörü oluşturmaktadır. Enstitümüz, kamu hizmeti olarak yürütülen belgelendirme faaliyetlerini yurt sathında yaygınlaştırmak ve belgeli firma sayısının arttırılarak üretilen mal ve hizmetlerde kalite seviyesini yükseltip, tüketicinin her türlü hakkını en iyi şekilde arayabilmesi için çalışmaktadır." dedi.

Standardların bu çerçevede Tezcan Kunduraya verildiğini söyleyen Ahmet Şeyda Gümüş, üyemiz Mehmet Ali Tezcan'ı belgeyi aldıktan sonra tebrik etti. Tezcan da yaptığı konuşmada, İlk TSE belgeli imalatlarıyla halkın karşısında çıktıklarını, ayakkabılarında standart ölçüleri sunduklarını, ayakkabı konusunda söz konusu şikayetleri ortadan kaldırarak halkın hakkını arayabilmesi imkanı getirdiklerini dile getirdi. Tezcan konuşmasında devamla, "Bir çok şeyde TSE damgasını görürüz. Ancak, ayakkabı, aylarla ölçülen bir sürede yıpranır. Kaliteye verdiğimiz önemi göstermek için Türk Standartları Enstitüsüne başvurduk. Ayakkabılarımız TSE güvencesi altındadır." dedi.

Mehmet Ali Tezcan'dan aldığımız bilgilere göre aylık yaklaşık 3000 çift ayakkabı üretim kapasitesine sahipler. Üretimdeki ağırlıkları erkek ayakkabı üzerine. Az miktarda da, genç kızlara hitap eden bayan ayakkabı üretimleri var.

Aynı zamanda ihracat içinde sonuçlama aşamasında olan girişimleri de var.

Mustafa BÜYÜKBEBECİ
İzmir

Sivas Belediye Başkanı Temel Karamollaoğlu,Türkiye'de özelleştirme politikasının yanlış işlediğini söyledi.

Karamollaoğlu: Halka Hizmet Hakka Hizmettir!

Günay ERKAN

"Türkiye'de bugün, dışarıyla rekabet edecek tarzda bir ithal ikamesi, sanayileşmenin en önde gelen adımlarından bir tanesi olur. Onun için devlet, kendi politikasını, yatırımları artıracak ve sanayicimize bu yatırımları yaptırtacak tarzda düzenlenmeli.

MÜSİAD'ın geleneksel çarşamba yemeğinde konuşan Refah Partili Sivas Belediye Başkanı Temel Karamollaoğlu,Türkiye'de özelleştirmenin,ülkenin en kıymetli tesislerini yabancılara satma manasına geldiğini ve bunun teşvik gördüğünü söyledi. Karamollaoğlu,özelleştimeye karşı olmadığını ancak,milli politikalara uygun hareket edilmediğini ve dışa bağımlı bir iktisadi politikayı tasvip etmediğini belirtti.

Ülkenin, içinde bulunduğu bu buhran halinden kurtulabilmesi için gereken çözümün, belli bir iki noktada düğümlendiğini belirten Karamollaoğlu, bunlardan en önemlisinin insan unsuru olduğuna işaret etti. İnsanları tenkit ederken sağcı veya solcu kriterlerini esas almanın yanlış olduğunu söyleyen Sivas Belediye Başkanı, sorunun aslında, insanlık vasfının dejenere olmasından kaynaklandığını ve yapılması gereken en önemli şeyin, dürüstlük,adalet, vatan sevgisi gibi insani vasıflara sahip insan yetiştirmek olduğunu ifade etti. Bugünkü eğitim sisteminin,insanımızı dejenere ettiğine ve bazı vasıflarını yok ettiğine de değinen Karamollaoğlu, "Eğitim ve kültür politikamızın yeniden gözden geçirilmesi gerektiğine inanıyorum" dedi.

Bugünkü eğitim sisteminin,insanımızı dejenere ettiğine ve bazı vasıflarını yok ettiğine de değinen Karamollaoğlu, "Eğitim ve kültür politikamızın yeniden gözden geçirilmesi gerektiğine inanıyorum" dedi.

Türkiye'de devlet-millet bütünleşmesinin sağlanamadığını da ifade eden Karamollaoğlu, "Devleti halktan ayırmışız, halkı devlete hasım hale getirmişiz" dedi. İnsan vasfının böyle dejenere olmasının biraz da o memleketin kendine güvenini yitirmesinden kaynaklandığını belirten Temel Karamollaoğlu, devlet olarak kendimize güvenimizi yitirdiğimizi ve haysiyetli bir dış politika izleyemediğimizi anlattı. Dış politikada değişiklik yapıldığı taktirde, Türkiye'de anarşinin duracağını söyleyen Karamollaoğlu, anarşiyi körükleyen devletlere Türkiye'nin hiç bir zaman resmi olarak tavır koyamadığını belirtti.

Kürt sorununa da değinen Sivas Belediye Başkanı, "Türkiye'de yaşayan Kürt halkının, Türkiye'nin bölünmesine taraf-

tar olacağını ben zannetmiyorum" diye konuştu.

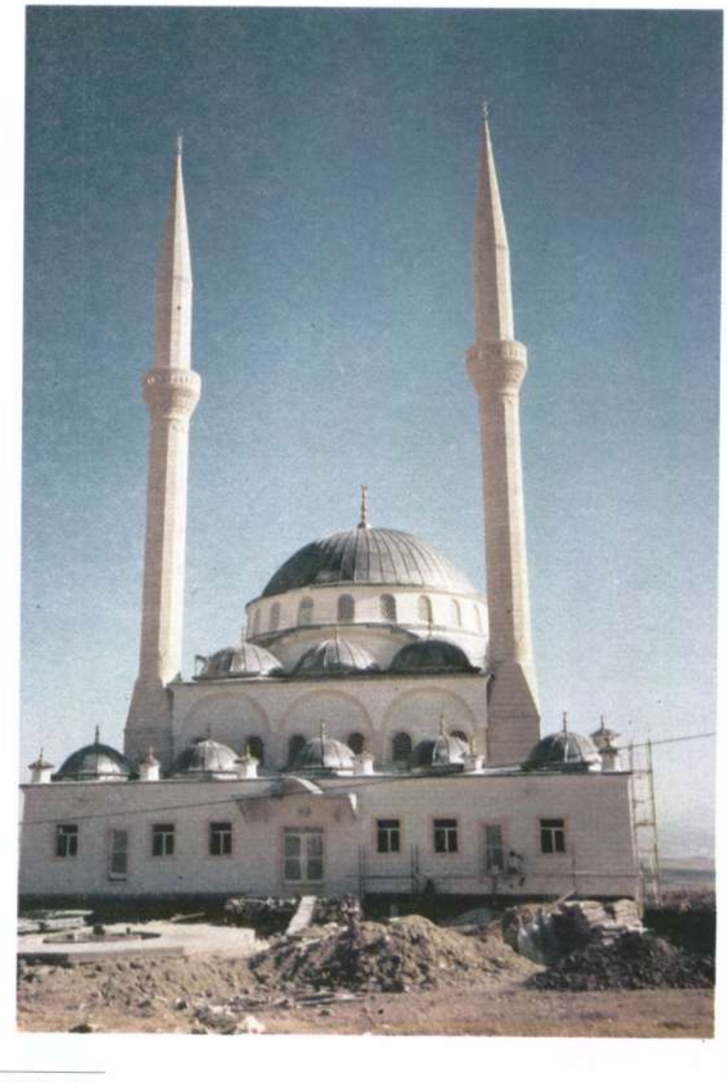
Türkiye'deki iktisat politikalarını da eleştiren Karamollaoğlu, "Türkiye'de bugün, dışarıyla rekabet edecek tarzda bir ithal ikamesi, sanayileşmenin en önde gelen adımlarından bir tanesi olur. Onun için devlet, kendi politikasını, yatırımları artıracak ve sanayicimize bu yatırımları yaptırtacak tarzda düzenlenmeli. Yoksa ben şahsen, bugünkü iktisadi politikayla sanayinin ayağa kalkmasını pek o kadar mümkün göremiyorum." diye konuştu.

Enflasyona da değinen Karamollaoğlu, Türkiye'de enflasyonun artık, hükümetlerin tek dayanağı haline geldiğini, çünkü bütçeyi, başka türlü denkleştirmelerinin mümkün olmadığını, bugünkü hükümetin, enflasyonu temel mesele olarak görmesine rağmen, izledikleri iktisat politikasıyla enflasyonu daha da artırmak zorunda kalacağını ve temelde, yüksek faiz politikasına karşı olan bir zihniyet gelmedikçe, Türkiye'nin daha 20 sene bu enflasyondan kurtulamayacağını sözlerine ekledi.

Sivas'ta, düşündüklerinin ve vatandaşa vadettiklerinin çoğunu gerçekleştirdiklerini söyleyen Karamollaoğlu, işsizlik sorununu çözmek için, organize sanayi bölgesi kurduklarını ve altyapı hizmetlerini gerçekleştirdiklerini, halen 20-25 fabrikanın kurulma aşamasında olduğunu söyledi.

Belediye hizmetlerinde esas aldıkları prensipleri açıklayan Sivas Belediye Başkanı, israfın önlenmesi gerektiğine değindi. Halka hizmet konusunda hassas olunması ve vatandaşa iyi muamele edilmesi gerektiğini ifade eden Karamollaoğlu, "Kalbinde biraz Allah korkusu bulunan kimse, halka hizmet konusunda hassasiyet gösterecektir" diyerek konuşmasını bitirdi.

Fatih Camii ve Fatih Mehmet Önügören Medresesi



Üyelerimizden Mahmut Önügören ve babası Osman Nuri Önügören'in, memleketleri olan Niğde'nin Koyunlu Kasabasında , 1991 yılının 26 mayısında temelini attıkları Fatih Camii ve Fatih Mehmet Önügören Medresesi inşaat faaliyeti hızlı bir şekilde devam ediyor. Soğuk kış şartları dolayısıyla, senede 6 ay çalışılabilen Niğde'nin ,halısıyla meşhur ilçesi Koyunlu'ya bu büyük eseri, Kasım ayında tamamlayıp önümüzdeki sene faaliyete geçirmeyi düşünüyorlar.

Camii, 425 m.kare olup, arkada ilave olarak son cemaat mahalli ve kadınlar mahveli bulunmakta. Tek büyük kubbe olup, arkada 3 orta kubbe ve 5 ufak kubbesi bulunan bir osmanlı yapısını andırmaktadır. 2 minareli olan caminin her minaresinde birer şerefe bulunmaktadır. Minare boyu 51.5 metredir. 8 direk üzerine ve 10 sütunlu, Osmanlı mimarisine uygun çok güzel bir şadırvanı vardır.

Caminin altında 4 adet dersane, yatakhane, yemekhane, mutfak ve hamam bulunmaktadır. Camii arsası 7 dönüm üzerinedir ve ayrıca, 140 m. kare üzerine 3 katlı bir lojman binası bulunmaktadır.

Ecevit: Türkiye, Ortaasya ve Kafkasya'daki değişime hazırlıksız yakalandı

Hazırlayan: Günay ERKAN

DSP Genel Başkanı Bülent Ecevit, MÜSİAD'ın geleneksel çarşamba söyleşilerinde Türkiye'nin dış siyasetini değerlendirdi ve Hükümetin izlediği yanlış politikaları eleştirdi. Büyük bir katılımcı kitlenin ilgiyle izlediği toplantıda Ecevit, şöyle konuştu:

- "Sayın Başkan, Sayın üyeler, Sayın konuklar, değerli gazeteci arkadaşlarım, sözlerime başlarken MÜSİAD'a, bana bu toplulukta konuşma olanağı verdiği için çok teşekkür ederim. Benim MÜSİAD'la ilk tanışmam, bu yıl başlarında, Kafkasya ve Ortaasya bölgesine yaptığım gezi sırasında olmuştu. Daha devlet olarak Türkiye, bu bağımsızlıklarına yeni kavuşan Türk ağırlıklı devletlerle yeterince ilgilenmeye başlamadan, MÜSİAD üyesi işadamlarının, orada çok dinamik bir çalışma içine girdiklerini görmüştüm. Ve bundan kıvanç duymuştum. Şimdi aynı kıvancı, huzurunuzda konuşurken de duyuyorum.

MÜSİAD'la tanışmam, Ortaasya ve Kafkasya'daki yeni bağımsız ülkelerde olduğu için, izin verirseniz konuşmama, o ülkelerle ilişkilerimizden başlamak istiyorum.;

Kafkasya ve Ortaasya'da bağımsız devletlerin ortaya çıkmasıyla, Türkiye'nin önünde yeni ve geniş ufuklar açıldı. Türkiye'nin önüne yeni olanaklar çıkmış oldu. Ama maalesef Türkiye, bu değişime ve bu olanaklara hazırlıksız yakalanmış oldu. Türkiye, dünyanın çok önemli bir noktasında, en duyarlı bölgesinde yeralan ülkelerden biri . Ama buna rağmen Türkiye, dünyanın sanki taşrasıymış gibi bir davranış içinde. Bunun bazı kaygı verici sonuçlarını, bu yeni bağımsızlıklarına kavuşan ülkelerle ilişkilerimizde de görüyoruz. Oysa siyasette, özellikle dış siyasette ileriyi görebilmek, olasılıkları gözönünde tutarak gelişmelere hazırlıklı bulunmak çok büyük önem taşır. Övünmek gibi olmasın ama,

Türkiye, bu değişime ve bu olanaklara hazırlıksız yakalanmış oldu. Türkiye, dünyanın çok önemli bir noktasında, en duyarlı bölgesinde yeralan ülkelerden biri . Ama buna rağmen Türkiye, dünyanın sanki taşrasıymış gibi bir davranış içinde. Bunun bazı kaygı verici sonuçlarını, bu yeni bağımsızlıklarına kavuşan ülkelerle ilişkilerimizde de görüyoruz. Oysa siyasette, özellikle dış siyasette ileriyi görebilmek, olasılıkları gözönünde tutarak gelişmelere hazırlıklı bulunmak çok büyük önem taşır.

bu konuda izninizle DSP'yi örnek göstermek istiyorum; Biz daha 1987 yılında, ne Sovyetler Birliğinin dağılması, ne de Yugoslavya'nın dağılması sözkonusu değilmiş gibi görünürken, dünyada Türk nüfusu ağırlık taşıyan ülkelerin büyük önem kazanacaklarını ve Türkiye'nin o ülkelerle ilişkilerinde büyük yarar olacağını gördüğümüz içindir ki, daha 1980 yılında, seçim bildirgesinde, başka ülkelerdeki Türklere ayrı bir bölüm ayırdık ve bu konudaki gelişmelere hazırlıklı bulunabilmek için, Türkiye'nin, başka ülkelerle ilgili bir bakanlık kurması gerektiğini belirttik. O zaman bu yüzden, özellikle bir sol parti olduğumuz için sol çevrelerden gelen çok ağır eleştirilere uğradık. Benim ve partimin ne ırkçılığımız, ne şovenliğimiz, ne de turancılığımız kaldı. Ama aradan 4 yıl geçtikten sonra bizim, bu konuda hazırlıklı olma gereğini dile getirmemizin ne kadar gerekli olduğunu şimdi herkes görüyor. Eğer biz 1987'deki o davranışımızla, ırkçı, şoven, turancı olduysak, şimdi Türkiye'de herkes ırkçı, şoven, turancı olmuş demektir. Tabi bunun ırkçılıkla, şovenlikle, turancılıkla ilgisi yoktu. Sadece Türkiye'nin, yakında gerçekleşeceğini gördüğümüz gelişmelere hazırlıklı olması gerektiğine inanıyorduk.

Yugoslavya'nın bölünebileceği konusundaki uyarılarımızı da ben ilk kez, Temmuz 1990'da, Milliyette çıkan 1 sayfalık bir söyleşide açıkladım. Ondan sonra da sürekli olarak, Yugoslavyanın bölünmesine-bunu asla temenni etmemekle birlikte-hazırlıklı olmamız gerektiğini, aksi halde hem Yugoslavya'da yaşayan Türklerin ve Müslümanların büyük sıkıntılar çekebileceğini, Yugoslavya'da iç savaşlar çıkabileceğini, hem de Türkiye'ye yeni göç akımları olabileceğini belitmiştim. Fakat o zaman da derdimizi pek anlatamadık.

Eski Sovyetler Birliğinin özerk cumhuriyetleri ve federe cumhuriyetleri hakkında

Türkiye'nin hemen hiçbir bilgi birikimi yoktu. Bazı özel kuruluşların, kendi sınırlı olanaklarıyla yaptıkları araştırmalar dışında, Türkiye'nin herhangi bir birikimi yoktu. Oysa örneğin, 5 milyon nüfuslu Danimarka, uzun yıllar önceden beri, Ortaasya'daki pazarları inceleyen bir enstitü kurmuştu. Ayrıca ABD'de, İsveç'te, Finlandiya'da, Macaristan'da, Polonya'da, İngiltere'de, Almanya'da bu bölgelerle ilgili, derinliğine araştırmalar yapan, dünyadaki değişik Türk topluluklarını inceleyen pek çok enstitüler, öteden beri vardır ve bilimsel araştırmalar yapmaktadır. Ama Türkiye bu konuda da

çok geri kalmıştır ve hala bu alanda boşluklarımız, eksikliklerimiz giderilebilmiş değildir. O yüzden birçok olanakları maalesef, zamanında ve gereğince değerlendiremiyoruz. Hatta gelişmeler, somut olarak ortaya çıktıktan sonra bile, gerekli politikaları yeterince izleyebildiğimiz kanısında değilim. Örneğin, Ortaasyadaki ve Kafkasyadaki yeni cumhuriyetler doğduktan sonra, benim görüşüme göre, Türkiye'nin kalkınma planını, sektörel ve bölgesel planlarını süratle, yenibaştan hazırlaması gerekiyordu. Bunun neden ve ne ölçüde gerekli olduğuna bir iki somut örnek vereyim; Bildiğimiz gibi Türkiye'de, bol pamuk yetişir, Ama Özbekistan'da yetişen pamuk, Türkiye'dekinin on katıdır. Küçücük Azerbaycan'da da, Türkiye'deki kadar pamuk yetişir. Üstelik bu ülkelerde yetişen pamuğun genellikle kalitesi, Türkiye'dekinden daha üstündür ve fiyatı da çok daha ucuzdur. Şimdi bu durumda biz, hala Egedeki, Çukurova'daki köylümüzün, çiftçimizin pamuk üretimine teşrif mi edeceğiz? GAP tamamlandıktan sonra, pamuk ekimine ayrılmış araziyi yine pamuk ekimine mi ayıracağız? Benim bildiğim kadar, DYP Hükümetinin, DPT'nin henüz bu konuda alınmış bir kararı ve yapılmış bir hazırlığı yoktur. Oysa ben, Kafkasya ve Ortaasya ülkelerini dolaşırken bu yılın başında, Çukurova'nın bir pamuk yetiştiricisi, o ülkelere gitmiş ve Türkiye'ye ucuz pamuk ithalinin bağlantılarını yapmaktaydı. Şimdi bizim, ya pamuk üretimimizi kısmamız gerekir, veya örneğin Özbekistan'ı ikna edip, biraz da diğer ürünlere yönelmelisiniz, diye onları teşvik etmemiz gerekir. Ya kendi üretimimizi kısmamız, veya onların, üretimlerini kısmalarına teşvikçi ve yardımcı olmamız gerekir. Fakat, bu konuda da bildiğim kadar, hiçbir adım atılmıyor.

Öte yandan Türkiye, bir kömür üreticisi ülke, ama yalnız özel sektör kuruluşları değil, devlet ve hatta yer yer belediyeler bile kömür gereksinmelerini, giderek artan ölçüde Türk Cumhuriyetlerinden karşılıyorlar. O halde biz onları, kömür üretimine devam etmeleri için teşvik mi edeceğiz, yoksa kendi kömür politikamızı yeniden gözden mi geçireceğiz? Bildiğim kadar, bu konuda da herhangi bir karar alınmış değil.

Türkiye, çok önemli bir proje önerdi ve bu proje, çok ilgi çekti. Bildiğiniz gibi, Karadeniz Ekonomik İşbirliği (KEİB) projesi idi. Ve Türkiye, bütün bölge ülkelerince çok olumlu karşılanan bu projenin öncülüğünü yapabilecek durumda. Hepsi, bu öncülüğü Türkiye'den bekliyor. Ama bu öncülüğü yapabilmesi için Türkiye'nin, kendi bölgesel planlarını değiştirmesi gerekir. Türkiye'nin kendi Karadeniz kıyısındaki illeri ve Doğu Anadolu illeri, başta Kars ve Erzurum olmak üzere bu iller, derhal kalkındırılmazsa, bunların altyapı eksiklikleri süratle giderilmezse ve buralarda belirli sanayiler, süratle geliştirilmezse, Türkiye'nin, bir KEİB projesine öncülük yapabilmesi için, deyim yerindiyse, sıçrama tahtası olmayacaktır elinde. Çünkü ancak Türkiye'nin kendi Karadenizi ve Doğusu kalkınırsa, Türkiye KEİB projesine katkıda bulunabilir. Oysa Karadeniz ve Doğu Anadolu ekonomileri, son yıllarda hızlı bir gerileme sürecine girmiştir. Şimdiye kadar hiç sesi sadası çıkmayan, çok munis bir halk olan Sinop halkı bile, fabrikaların kapanması, iş alanlarının daralması dolayısıyla sokaklara dökülmüştür. Kars ve Artvin, bizim Ortaasya ülkeleriyle aramızdaki kapıdır. Fakat bu ilerimiz, Türkiye'nin en geri bırakılmış ileri arasındadır. Sanayileri, yok denebilecek kadar azdır. Fakat bütün bu gerçeklere ve gereksinmelere karşın, Türkiye henüz ne sektörel hedeflerini, ne de bölgesel kalkınma hedeflerini yeniden gözden geçirme gereğini idrak etmemektedir.

Bizim hazırlıksız yakalanmamız yüzünden, özel girişimcilerimizin, bu arada MÜSİAD'cıların değerli atılımlarına rağmen, bu ülkelerde stratejik yatırım olanaklarını başka ülkelere, bölge dışı ülkelere, batı ülkelerine,

belki Japonya'ya, Kore'ye kaptırma tehlikesiyle karşı karşıyayız. Biz daha Azerbaycan'la duygusal ilişkilerimizi geliştirirken **British Petroleum,** Azerbaycan petrolünü çoktan ele geçirmiş durumda. Bu bölgeyle ilgili siyasal alanda da Türkiye, görebildiğim kadar, insiyatifi İran'a kaptırmış durumda. Özellikle Ermenistan'la Azerbaycan arasında çıkan anlaşmazlık ve çatışma aşamasında, arabuluculuk görevi öncelikle Türkiye'ye düşerken, Türkiye bu konuda son derece pasif, edilgen ve ilgisiz kalmıştır. Onun yerine İran, kendi köklü devlet gelenekleri içinde bizden çok daha başarılı ve tutarlı bir politika izlemiştir ve bir yandan İslam Devrimciliği taslarken, bir yandan da Hıristiyan Ermenistanla işbirliği yapıp, Azerbaycan Cumhuriyetini köşeye sıkıştırmayı başarabilmiştir. Çünkü bildiğiniz gibi İran'ın, kendi toprakları üzerinde de geniş bir Azeri toplumu vardır. Kuzeyde, bağımsız bir Azerbaycan Cum. kurulması, bu

bakımdan İran'ı tedirgin etmektedir. Ve biz İran'ın buna rağmen devreye girip, insiyatifi ele almasına seyirci kaldık. Azerbaycan'a yapılan Ermenistan saldırılarını, öyle zannediyorum ki kolaylıkla caydırabilirdik. Türkiye, 60 milyon nüfuslu, güçlü bir ülke. Ermenistan ise ekonomik bakımdan Türkiye ve Azerbaycana muhtaç, ancak 3 milyon nüfuslu bir ülke. Oysa bizim, uluslararası anlaşmalardan kaynaklanan yükümlülüklerimiz var. Fakat, devletimizi yönetenler, yüksek sesle tüm dünyaya haykırarak, Hayır, bizim hiçbir hakkımız yoktur, hiçbir garantörlük yetkimiz yoktur, diye ortaya çıktılar. Bu şekilde Ermenistanı caydıracak durumda olan Türkiye, tam tersine, Ermenistanı teşvik eder duruma gelmiş oldu.

Ben uzun süre, bir gereksinim üzerinde durdum; Nahcıvan, bildiğiniz gibi Azerbaycana bağlı özerk bir birim. Fakat, Azerbaycanla arasında coğrafi bağlantı yok. Ancak İran üzerinden geçilebilir, Ermenistan toprakları tehlikeli hale geldiği için. Biz de Azerbaycanla ve Ortaasya Cumhuriyetleriyle ilişkilerimizi İran üzerinden yürütmek zorunda kalıyoruz. Oysa eğer, Ermenistanla İran sınırında bir koridor açılsaydı, Nahcıvan ve Türkiye, kolaylıkla Azerbaycana ilişebilirdi, İran'a muhtaç olmaksızın. Öte yandan, Ortaasya Cumhuriyetlerindeki doğal gazın ve petrolün, yeni boru hatlarıyla Türkiye üzerinden, veya körfez üzerinden batıya yönelmesi gerekiyor. Bu boru hattının, Hazar Denizinden geçirilmesi için ısrar edebilirdik. Azerbaycan'ın da isteği zaten bu idi. Fakat o konularda da Türkiye, bildiğim kadarıyla herhangi bir dayatmada bulunmadı. Oysa, belirttiğim koridor açılmasa bile, Azerbaycanlı yetkililerin belirttiklerine göre, bu sınırın hemen üstünde bazı Türk köyleri varmış ve bu köylerin Azerbaycana bağlı olması gerektiği halde, Stalin döneminde anlaşmalar çiğnenerek bu köyler, Ermenistan'a bağlanmış. Azerbaycanlılar der ki, eğer hakkımız olan bu köyler bize geri verilirse, o koridor açılmasa da olur. Çünkü bu köyler vasıtasıyla biz o sınırı kontrol edebilecek durumda oluruz ve karayolu-demiryolu ulaşımını güvenlik içinde gerçekleştirebiliriz diyorlar. Fakat bu konuda da Türkiye'nin, bildiğim kadar herhangi bir girişimi yok.

Son zamanlarda öyle hissediyorum ki, Azerbaycanlıları gücendirmeye başladık. Örneğin; bilebildiğim kadar Nahcıvan'da adeta Azerbaycandan ayrılma noktasına kadar gidecek bir özerklik ve bağımsızlık arayışı var. Türkiye sanki bunu destekliyormuş gibi bir izlenim veriyor Azerbaycanlıların gözünde. Bu yüzden bizlere bir takım kırgınlıkları olduğunu seziyorum. Ayrıca Ermenistan saldırıları karşısında gerekli yardımı yapmadığımız için de üzülüyor olabilirler.

Türkiye'nin Ortaasya'ya açılabilmesi açısından önem taşıyan bir diğer ülke de Abhazya Cumhuriyeti. Fakat Türkiye, Abhazya olaylarına da hazırlıksız yakalanmıştır. Bununla ilgili çok acı birşey oldu; Sayın Başbakan, Dışişleri Bakanı ile birlikte, Gürcistan'ın başkenti Tiflis'i ziyarete gitmekteyken, Abhazya'dan çok yüksek düzeyde bir heyet geldi Türkiye'ye. Bu heyetin amacı, Abhazya'da başlarına gelebilecek trajik olaylar konusunda Türkiye'yi önceden uyarmak idi. Bugün Türkiye'de, Abhazya'dakinin birkaç katı daha fazla çerkez asıllı Abhaz yurttaşımız, Türk ulusunun ayrılmaz unsurları olarak yaşamaktadırlar. O bakımdan Türkiye'nin Abhazya'ya ilgi göstermesi zorunlu idi. Oysa Türkiye'ye gelen bu Abhaz heyetini tek bir Bakan bile kabul etmedi. Üstelik Dışişleri Bakanı da TRT'ye, Abhazya ile ilgili hiçbir haber vermeyeceksiniz diye talimat verdi. Tabi Gürcistan bunu, Türkiye'den bir yeşil ışık olarak yorumladı ve , Demekki Türkiye Abhazya ile ilgilenmiyor diyerek, Abhazlara karşı soykırım ölçüsüne varan bir saldırıya geçti. Ancak iş işten geçtikten sonra Sayın Demirel, Abhazlarla ilgili gönül alıcı bir iki cümle kullanmaya başladı.

Yugoslavya'da bölünmenin, son derece sancılı olacağı belliydi. Bu bölünmenin acı sonuçları, Bosna-Hersek'te, Makedonya'da ve Kosova'da patlak verdiği vakit Türkiye'nin mutlaka, ister istemez ilgilenmek zorunda kalacağını belirtmiştim. Çünkü Türkiye'de, Makedonya kökenli pekçok yurttaşımız yaşamaktadır. Kosovalı, Arnavut kökenli pekçok yurttaşımız yaşamaktadır. Yine yaklaşık 4 milyon Boşnak, Türkiye'de yaşamaktadır. Bütün bunlar tabi, Türkiye'ye manevi yükümlülükler getirecektir. Fakat, Yugoslavya'da olup bitenlerle Türkiye, ne yazık ki hiç ilgilenmedi. Oysa belki, Yugoslavya'nın bölünmesi önlenebilirdi. Fakat biz ilgilenmeyince, meydan Batı Avrupalılara ve Avrupa Topluluğuna kaldı. Özellikle Almanya ilk aşamada, Slovenya ve Hırvatistan'ın ayrılmasını kaçınılmaz hale getirdi. Arkasından AT, Bosna-Hersek'le ilgili olarak devreye girdi. Türkiye ise sadece nutuk veriyordu o sıralarda. AT, Bosna-Hersek'e hiç olmayacak bir model önerdi; bir üçlü federasyon modeli. Yani, nüfusun tamamen karmaşık olarak yaşadığı küçücük Bosna-Hersek, üç ayrı bölgeye bölünsün dediler. Bu modeli dayatmalarından sonra Sırbistan, toprak ele geçirmek üzere askeri harekata girişti. Oysa Türkiye devreye girmiş olsaydı ve bu devletlerle bir güvenlik anlaşması yapsaydı, Sırplar kolay kolay, saldırmayı göze alamazlardı ve Türkiye'nin o zaman en azından bir silah yardımı hakkı doğmuş olurdu. Şimdi orada, Müslümanlara karşı adeta bir haçlı seferi başlatılmış durumda"

Kuzey Irak'taki son gelişmeleri de değerlendiren DSP Genel Başkanı Ecevit, bu konuya ilişkin önemli ipuçları verdi. ABD'nin, Kürt Devletini kurmayı Körfez Savaşından çok önce, tüm ayrıntılarıyla planladığını ve bu planını aşamalı olarak uyguladığını söyleyen Ecevit, Washington'da çizilen Kürt planı gereğince, Kerkük'ün de alınarak Türkiye ile Kürtler arasında bir federasyon kurulacağını, son aşamada ise Kürtlerin, Güneydoğu Anadolu'yu da Türkiye'den kopararak bağımsız bir devlet kurabileceklerini ileri sürdü.

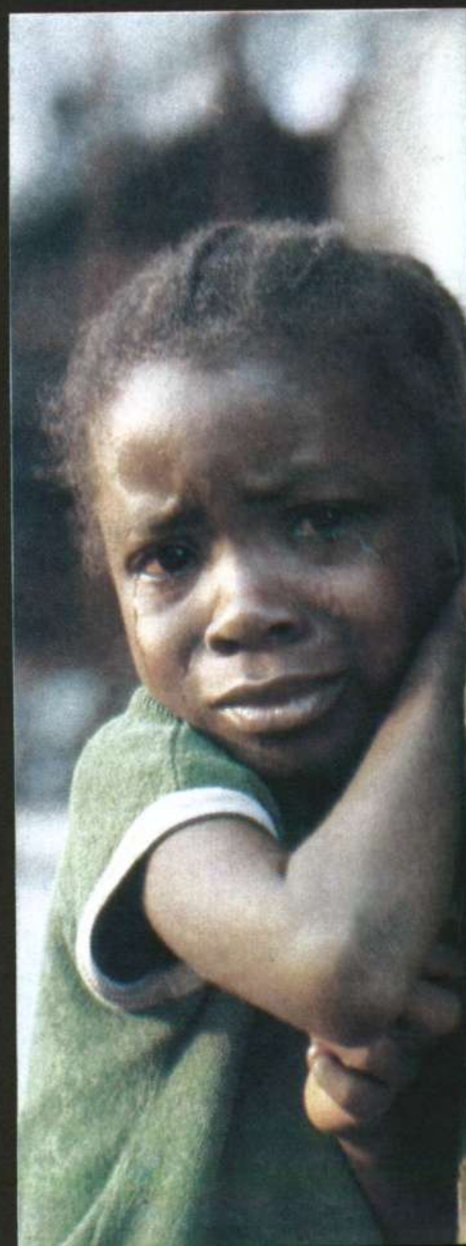
Konuşmasını bitirirken, "Dünya küreselleştikçe ben daha çok ulusallaşıyorum. Ulusallaşmadan, evrenselleşmek mümkün olamaz." diyen Ecevit, salondakiler tarafından coşkuyla alkışlandı.

savaş
açlık
ve ölümün
kol gezdiği ü

S O

lke

MALİ



Savaş, Açlık, Ölüm ve Somali

Y. Ziya CÖMERT

Ağustos'un son Pazar'ı. On günden fazla süren bir bekleyişten sonra, nihayet Cidde'den havalanıyoruz. Akşamüzeri. Bir tarafta Kızıldeniz, bir tarafta Arap Yarımadası. Birazdan Afrika toprağında olacağız. İlk durağımız Cibuti.

Cidde çok sıcaktı. Sıcak kelimesinin Arapça'daki karşılığı *"harârah'*. Harârah, Cidde'nin sıcağı için Türkçe'deki sıcaktan daha uygun bir kelime. Bizim kelimemiz bizim sıcağımıza göre. Cibuti'nin Cidde'den daha sıcak olacağını düşünüyorum. Somali'nin sıcağı ise beni ciddi ciddi düşündürüyor.

Cibuti, Fransa sömürgesiyken (yanlış hatırlamıyorsam 1982'de) bağımsızlığını kazanmış küçük bir ülke. Aslında, Somali'nin bir parçası. Askiden Fransız Somalisi de denirmiş. Nüfusu 500 000 civarında. Ülkenin başkenti Cibuti'nin nüfusu da 90 000 kadar. Arazisi dağlık ve kayalık. Devlet, anladığım kadarıyla gümrük vergisiyle geçiniyor. Halk da, memurlar dışında, hayvancılık ve ticaretle geçiniyor. Cibuti havaalanında uçaktan indiğimizde, 'harâret' üzerimize hücum etmiyor. Cidde'ye inerken öyle olmuştu. Birdenbire çullanmıştı sıcak, üzerimize. Burası, Cidde'ye nisbetle daha az sıcak.

Günlerdir gazetelerden ve televizyonlardan Somali haberlerini izliyorum. Kendimi, iç savaşın, açlığın ve kuraklığın hüküm sürdüğü bu ülkeye hazırlamaya çalışıyorum. Kafamda çorak bir ülke var. Cibuti, bu çoraklık hakkında bana ipuçları veriyor. Tarım arazisi çok az. Tamamen çıplak arazi görmedim. Seyrek de olsa, ağaçlar var. Yerler taşlık. O taşların altında yumuşak, ince bir toprak var. Ziraat öğrenimi görmüş Çinli Yusuf bu toprakların volkanik olduğunu söylüyor. Bu, en verimli toprak türlerinden biriymiş. Yapılacak tek şey, taşları ve çalılıkları temizleyip bir şeyler ekmek... Yani, sözün gelişi...

Somali ve Etyopya sınırındaki mülteci kamplarını ziyaret ediyoruz. Kamplar yaylalarda kurulmuş. Havası çok hoş. Sürekli rüzgâr esiyor. Yakmayan bir sıcağı var. Rakım 1000 civarında. Cibuti'deki kamplarda 60 000 civarında Somalili mülteci var. Bu mültecilerin durumu çok kötü değil. Evet, evlerinden, yurtlarından ayrılmak zorunda kalmışlar. Ama, ayakta durabiliyor, yetersiz de olsa yiyecek bir şeyler bulabiliyorlar. Bu kamplardan bazılarında Kur'an kursları da var. Afrikalı Müslümanlar Kur'ân okumayı çok seviyorlar. Kur'ân bu kıtada, bilenler tarafından, ağaç diplerinde, duvar gölgelerinde hiç bir maddi karşılık beklenmeksizin öğretiliyor. Cibuti şehir merkezinde, herbirinde 100'den fazla kız öğrencinin hafızlığa çalıştığı 5 tane Kur'an kursu var.

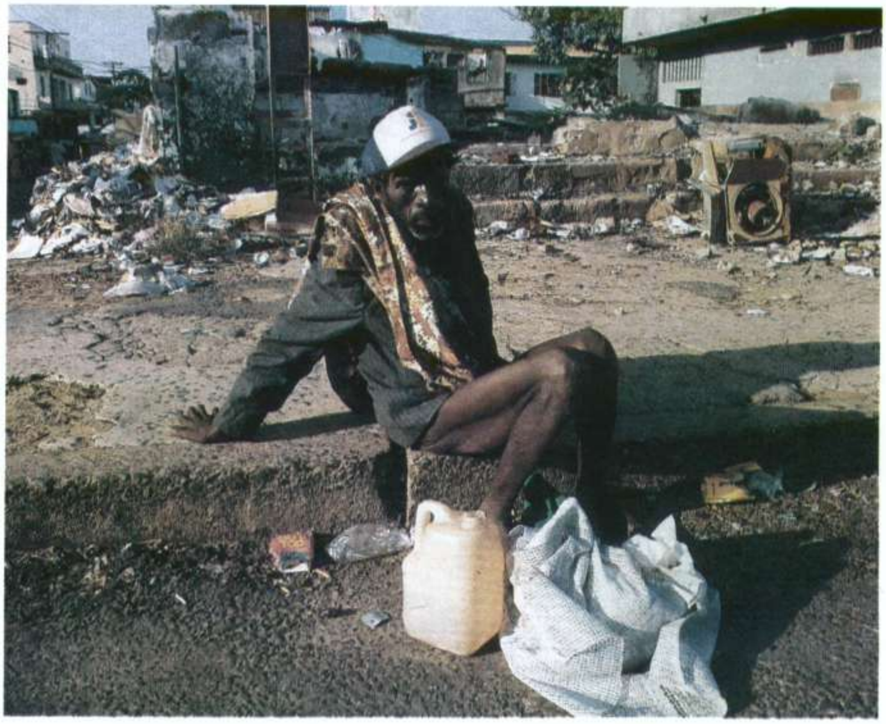
Cibuti'nin sıcak ikliminde, sıcak insanların arasında üç gün kalıyoruz. Sonra, altı kişi, üç kişilik bir uçakla Mogadişu'ya uçuyoruz. Hava bulutlu. Bu yüzden, aşağıyı göremeden iki buçuk saatlik bir yolculuk yapıyoruz. Mogadişu'ya yaklaştığımızda bulutlar seyreliyor. Aşağıda, gümüş bir kordon gibi Şabella nehri görünüyor. Havaalanındaki ilk izlenim: hava çok güzel. Ne sıcak, ne soğuk. Biraz rüzgâr var. Sonra, gazetelerden, gıda konvoylarına saldırdıklarını, yağmaladıklarını okuduğum silahlı gençler. Hadi hayırlısı diyorum.

Bir Arap yardım kuruluşu olan Uluslararası İslami Yardım Örgütü'nün (IRO) Somalili görevlileri iki tane arabayla bizi havaalanından alıyorlar. Gümrük falan yok. Kimse pasaport sormuyor. Havaalanından IRO'nun merkezine gidiyoruz. Binalarda kurşun izleri ve RPG delikleri. Sokaklarda çok sayıda silahlı, yaşları 15'le 30 arasında değişen gençler. Bunların resmi bir sıfatı yok. İç savaş sırasında, her hangi bir yolla ellerine silah geçirmiş insanlar bunlar. Büro olarak kullanılan ev ferah bir ev. Elektriği yok. Günbatımından itibaren iki saat süreyle bir jeneratör çalıştırıp evi aydınlatı-

yorlar. Sonra karanlık. İki günde bir tankerle su geliyormuş. Su pek duru değil. İçemiyorum. Her yer karardıktan sonra aşağı inip bizi havaalanından büroya getiren silahlı gençlerle konuşuyorum. Müslüman çocuklar. Çoğunun elinde misvak var. Silahları pek bakımlı değil ama, dişleri bakımlı. Misvak kullanıyorlar. Fırsat buldukça Kur'an okuyorlar. Somali'de İslam devleti kurmak istediklerini söylüyorlar. Somali'deki akranlarının çoğu gibi onlarda da ağır makinalı tüfekler, kaleşnikoflar, RPG'ler, G3'ler, havanlar var. Ama Somali'nin siyasi durumunda kısa vadede bir değişiklik sağlayacak güçte değiller. Bunu kendileri de biliyorlar. "Çok zor, ama başarılması lazım" diyorlar.

Ertesi gün Mogadişu çevresindeki kampları dolaşıyoruz. Kampların hali hiç de iç açıcı değil. Çocuklar, kadınlar, erkekler... Ellerindeki çok kirli yemek kaplarıyla kuyruğa girmiş, kocaman bir kazanda ya da ortasından kesilmiş bir varilde 'pişirilen' pilavdan ya da un çorbasından paylarına düşeni almak için bekliyorlar. Üstleri başları toz toprak içinde. Onların bu içler acısı halini Türkiye'de hiç bir şeyle kıyaslayamazsınız. Belki biraz; İstanbul'daki, sayıları 50 ile 100 arasında olan, daha çok Aksaray-Yenikapı-Laleli-Unkapanı çevresinde yoğunlaşan köprüaltlarında yatıp kalkan, yiyeceklerini çöplüklerden tevmin eden, gördüğümüzde kendimizden utandığımız; elbette, bizim varlığımıza rağmen niçin bu haldeler diye utandığımız, kir pas içindeki, saçları, sakalları keçeleşmiş, derileri yer yer kirden ve tozdan bir tabakayla örtülü adamlarla kıyaslanabilirler. Evet, bu kamplardaki insanlar, bizim çöpe attıklarımız yiyecekleri yemeye hazır insanlar. Evleri yok. Artık devrilmiş ve hiç bir işlevi kalmamış olan hükümetin veya imkân bulup ülke dışına kaçan zenginlerin terkettikleri mekânlarda yaşıyorlar. Herhangi bir yardım kuruluşunun yemek pişirip dağıttığı mutfaklara gelip yemeğin dağıtılmasını bekliyorlar. Hayatları bundan ibaret.

Ama bu manzara, buraya gelmeden önce, Türkiye'de ve Arabistan'da basından



izlediğim Somali manzarası değil. Mülteciler arasında tek tük hastalar, aşırı gıdasızlıktan kurumuş çocuklar var. Evet, bir olağanüstülük var, ama Somali şartlarında çok kötü değil. Bu yüzden, ya tehlikenin büyüğü atlatılmış, ya da basının anlattıkları biraz abartılı diye düşünüyorum.

Mogadişu'da resmi daireler, dükkanlar, elçilikler, oteller, artık yok. İşlek yerlerde, açıkta, çay içilebilecek yerler ve tek tük seyyar satıcılar var. Mogadişu'nun varoşlarında bir yerde, Şabella nehri kıyısında bir pazaryeri gördüm. Burada, deveden patatese kadar, bir pazar yerinde bulunabilecek şeylerin çoğu mevcuttu. İlginçtir; Somali, deve üretiminde dünyada birinci sıradaymış. Somali'nin nüfusu 6 milyon kadar. Somali'de 80'li yılların istatistiklerine göre 5.5 milyon da deve var. Keçi üretiminde de 7. sıradaymış Somali. Zannediyorum, şimdi de öyledir. Çünkü, en küçüğünden en büyüğüne, bütün hayvanlar normal hallerindeydi. Rengârenk kuşlar, böcekler, kediler, kertenkeleler ve bütün tabiat normal halindeydi. Sadece insanlardan kaynaklanan ve sadece insanları yiyen bir felaket sözkonusuydu.

Mogadişu'da silah sesleri eksik olmuyor. Sesler, akşamları çoğalıyor. Mogodişu yakınlarındaki Beled kasabasında çatışma varmış. Akşamları o çatışmayı dinliyoruz.

Akşamları, bizim jeneratörün sesi kesildikten sonra, uzaktan gelen garip bir ses duyuyoruz. Biraz ritmik, bir kaz sürüsünün sesine benzer bir ses. Merak edip Somalili fotoğrafçı Almi Osman'a soruyoruz. Zikir sesi olduğunu söylüyor. Somali'de Kadiriye, Ahmediye, Salihiye gibi tarikatler, çok yaygınmış. Bunlar, evlerde toplanıp, sabahlara kadar zikir yaparlarmış. Bu ritmik sesler, her gece uykumuza eşlik etti Mogadişu'da.

Mogadişu'ya Çarşamba günü gelmiştik. Cuma günü yaklaşık 250 kilometre batıdaki Beydava'ya gidiyoruz. 250 kilometrelik, düz bir yol. görüş mesafemizde herhangi bir engebe yok. Yolda, tek tük, yürüyerek Mogadişu'ya ulaşmaya çalışan insanlar görüyoruz. Bir çok insan, bir şehre, daha kolay yiyecek bulabileceği bir yere ulaşabilmek için çıktığı yollarda, açlıktan ve susuzluktan ölüyormuş. Bu yol boyunca tamamen çıplak bir arazi görmedim. Yolun Mogadişu'dan itibaren üçte birine yakın bir kısmı tarıma çok müsait bir araziydi. Daha sonra, seyrek ağaçlıklı, dikenli çalılıkların giderek çoğaldığı bir bitki örtüsü vardı. Almi Osman, bu nisbeten kurak bölgede de, beş ile on metre arası derinlikte su bulunabildiğini söylüyor. Demek ki, istense tarım yapılabilecek.

Tarım yapılmıyor. Hayvancılığı tercih ediyorlar. Tarım yapılan bölgelerde de iç sa-

vaş yüzünden üç yıldan beri toprak işlenememiş. Yolda gördüğümüz köyler tamamen boştu.

Beydava'ya girişte hazin, yüzkızartıcı bir manzarayla karşılaşıyoruz. Ölüler. Hasırla, çarşafla, çuval beziyle, muşambayla, tek kat kefenlenmiş ölüler. Sarılıp sarmalanmış tahta parçaları gibi. Hafif, incecik. Kamyona yüklüyorlar. Çocuğu çocuk ölüleri. Tek tük yetişkin var aralarında. Üstüste yüklüyorlar. O kadar kolay taşınıyor ki... Hepsi sahipsiz. Onları kimse, hiç bir yakınları, mezarlığa kadar uğurlamayacak. Hiç bir yakınları, kabirlerinin nerede olduğunu bilmeyecek. Kamyonla götürülüp, birkaç görevli tarafından defnedilecekler. Orada, kamyondan indirilmeden, cenaze namazları kılınacak. Burada ölüm, her gün bir köyü dolduracak kadar insanı alıp götürüyor. Günde iki üç yüz kişi ölüyor. Çoğu çocuk, günde iki üç yüz kişi... Kayonlar, günde bir kaç kez kampların çevresini dolaşıp, yol kenarlarına sıralanmış cesetleri topluyor.

Nasıl ölüyorlar? Bir kadın. Önünde bir deri bir kemik, öksüren, ama sanki çok uzaklarda öksüren, ağlayan, ama sanki çok uzaklarda ağlayan, üzerini kirli bir bez parçasıyla örtülü bir çocuk. Kımıldamıyor. Hışırtılı bir soluk alıp verişi var. Bu hışırtı bazen zayıf bir öksürüğe dönüşüp çocuğu, sanki incitmek istemezmiş gibi, hafif hafif sarsıyor. Sanki nefesleri, o hışırtıyla birer birer kendisinden alınıyor. Bu çocuk, ya birkaç saat, ya da en çok bir kaç gün sonra ölecek. Bu ölümü, sadece bu şehirde, kendisi gibi yüzlerce çocukla paylaşacak bu çocuk. Çocuğun başucunda bir anne... Hemen hemen hiç anlamadığınız bir dilde, kesinlikle anladığınız, acılı, yakıcı şeyler söylüyor. Artık, yiyecek bulunsa bile, çocuk yiyemez. Gâza vücut, aylardır içter içe kendi kendini yiyordur. Artık, çocuğun vücudunda yenecek bir şey kalmamıştır. Sıra ölmeye gelmiştir.

Hepsinin güzel güzel isimleri var. En az bizim isimlerimiz kadar güzel. Ayşe, Ahmed, Ali, Fatıma, Osman, Mansur, Zeyneb, Hediye, Abdurreşid... Hayatla hiç bir ilişkileri kalmamış. Küçük bir formalite var: Ölüm... Bütün Somali'de, altı milyonluk Somali'de, her gün en az iki bin insanın bu şekilde öldüğünü söylüyorlar.

Evet, kamplarda sık sık bu görüntülerle karşılaşıyoruz.

Her gün iki bin insanın öldüğü bir ülkede ne kadar ilaca ve ne kadar doktora ihtiyaç olduğunu tahmin etmek zor değildir. Orada bulunduğum bir kaç gün içinde sadece üç veya dört doktor görebildim. IRO'nun bürosunda da küçük bir odada yirmi otuz koli ilaç vardı. IRO'nun yetkilisine, o, yerde sürünen çocuklara tıbbi müdahale yapılması konusunda düşüncesini sorduğumuzda, "nerede ilaç?" diye cevap verdi.

Somali'de bir çok batılı yardım kuruluşu var. Bunlar, kamplardaki insanlara yiyecek dağıtmakla kalmıyorlar. Bu kuruluşların çoğu kiliseye bağlı kuruluşlar. Verdikleri yiyecekle birlikte dinlerini de pazarlıyorlar. Gördüğüm kadarıyla, oradaki tek Müslüman yardım kuruluşu IRO'ydu. Bir de, nadiren Somali Kızılay'ına ait olduğunu sandığım arabalar vardı. Diğer bütün faaliyetler, BM'nin, Kızılhaç'ın ve çoğu kiliseye bağlı gönüllü kuruluşların yardım faaliyetleriydi. Yani, kendimize yardım edemiyorduk. Somali'deki, Bangladeş'teki, Sudan'daki, Bosna'daki, dünyanın her tarafındaki insanlarımızı başkalarının merhametine teslim ediyorduk.

Bu manzaraları gördükten sonra, artık canım ne fotoğraf çekmek istiyor, ne dolaşmak. Akşama doğru Mogadişu'ya dönüyoruz. Ertesi gün, IRO'nun Afrika Boynuzu sorumlusu Dr. Halid Defterdar tekrar Beydava'ya gideceğimizi söylüyor. Yeni gelen bir yardımdan sonra, günde bir yerine iki kez yemek dağıtılmaya başlanacakmış.

Hayır. Sözü uzatmanın hiç anlamı yok. Orada, her gün binlerce insan açlıktan ölüyor işte...

Şimdi; ölenler içinyapacak fazla bir şeyimiz ne yazık ki yok. Ama, orada, iki ayağı üzerinde durmaya çalışan, direnen, henüz ölmemiş olanlar için belki bir şeyler yapabiliriz. somali'deki kardeşler için bir yardım çalışması yapmak ve toplanan yardımı mahalline ulaştırmak istiyoruz. Yukarıda da belirttiğim gibi, orada, yardım faaliyetlerini daha çok batılı yardım kuruluşları ya da yine batılı kiliselerin organları yürütüyor. Yardımı onların yürütmeleri, Somali'nin iç savaştan sonraki durumunda da onların belirleyici olmaları anlamına geliyor. Yani, % 99'u Müslüman olan Somali'ye Müslümanlardan yardım gitmesinin ayrı bir anlamı var. Bu konuda, İstanbul'daki arkadaşlarla birlikte bir komite oluşturmaya çalışıyoruz. Önümüzdeki günlerde çeşitli yollarla bu yardım faaliyetini duyurmaya ve yaymaya çalışacağız. Müslümanların, Mosna-Hersek olayında olduğu gibi Somali'de, eli kolu bağlı, ellerinde boş kaplarla bekleşen ve muhakkak ki bizden bir parça olan insanlar konusunda da kendilerinden beklenen duyarlığı göstereceğini umuyoruz.

Prof. Kaynak: Türkiye'de bir Kürt problemi gerçekten var mı?

M. Çetin DEMİRHAN

Sayın Başkan, değerli Müsiad üyeleri, bana bu sohbet imkanını verdiğiniz için kendimi imtiyazlı telakki ediyorum, hepinize teşekkür ediyorum. Bu günkü konumuz, Türkiye'nin gündeminde olan ve Türkiye'yi büyük ölçüde etkileyen terör, daha doğrusu Güneydoğu Anadolu problemi.

Yurdun güneyinde bir kısım vatandaşlar, nedense seneler sonra kürt olduklarını hatırlamışlar ve Türkiye'den bir takım taleplerde bulunuyorlar. Bu taleplerin ne olduğu hakkında da kimsenin kesin bir bilgisi yok. Bazıları diyor ki bunlar ayrı bir devlet kurmak istiyorlar; Aslında bunun mümkün olup olmadığı son derece tartışmalıdır. Yani bir olayı incelediğimiz zaman, evvela bu olayın mümkün olup olmadığına bakmak lazımdır. Ve hemen şunu söylemek istiyorum; Diyorum ki, **siyasi olaylar, hiçbir zaman göründüğü gibi değildir. 12 Eylülden önce de Türkiye'de bir sol tehlikenin mevcut olduğunu ve Türkiye'nin adım adım komünizme doğru gittiğini söylüyorduk. Aslında 12 Eylülden sonra, komünizm diye bir meselenin olmadığı ortaya çıktı ve sonuç, komünizmin tamamen dışında tezahür etti. Yani Türkiye'nin dış politikası değiştirildi ve Amerikan eksenine sokuldu.** Türkiye'nin ekonomi politikası değişti, ithal ikameci politikalar yerine, dışa dayalı sanayiler oluştu ve buna benzer bir takım değişiklikler oldu. O halde mesele aslında komünizm meselesi değildi ve **Türkiye'de komünist tehlike yoktu. Ama bu bahane edildi. Şimdi şu soruyu size soruyorum; emin misiniz Türkiye'de bir Kürt problemi olduğuna, yoksa acaba, bugün de olay tıpkı 12 Eylül öncesi gibi, bir Kürt problemi maskesi altında başka birtakım problemlerin çözümü müdür?** Eğer öyleyse gene aldatılıyorsunuz. Gene sizi, kürt problemini ortaya atarak, birtakım şeyleri kabule zorlayacaklardır, diyorum.

Siyasi olaylar, hiçbir zaman göründüğü gibi değildir. 12 Eylülden önce de Türkiye'de bir sol tehlikenin mevcut olduğunu ve Türkiye'nin adım adım komünizme doğru gittiğini söylüyorduk. Aslında 12 Eylülden sonra, komünizm diye bir meselenin olmadığı ortaya çıktı.

Öyleyse sebeplerini anlamak lazım, neden Türkiye'nin Güneydoğu Anadolu'sunda böyle bir problem ortaya çıktı. Bu problemin ortaya çıkışı aslında Türkiye içersindeki vatandaşlarımızla ilgili değildir. **Yani problemin menşeinde kürtler yoktur. Kürtler sadece bu işin aracısıdır. Tahrik edilmişlerdir.** Devletin görevi, tahrik edilmiş vatandaşlarını bu tahriklerden korumak olmalı iken onu, asıl telakki etmiştir. Diyoruz ki, aslında madem ki dışardan tahrik edildiğini söylüyorsunuz bu problemin, öyleyse neden Türk insanıyla mücadele ediyorsunuz? Neden, bunun gerçek aktörüyle mücadele etmiyorsunuz. Neden onların aracılarıyla mücadele ediyor ve onlara eziyet ediyorsunuz, sorusunu soruyoruz. Ama bu **mücadeleyi yürütmek için esas aktörü, yani olaydan menfaattar olan kimseyi tespit etmek, ve onun ne istediğini de bilmek lazımdır.** Bunu bilmediğiniz zaman, rastgele mücadele edersiniz.

Şunu biliyoruz; Türkiye'de bugün, Güneydoğu Anadolu'daki olaylara sebep olan mihrakların belirli bir modeli vardır ve belirli bir modele doğru Türkiye'yi itmektedir. Buna karşı yapılacak şey, kendi modelimizi ortaya koymaktır ve asıl güçle pazarlık etmektir. Eğer pazarlıkta uzlaşamazsanız savaşmaktır. Ama savaşacağınız kimse mutlaka, gerçek irade sahibi, olayın yönlendiricisi, müsebbibi ve menfaattarı olmalıdır.

Bir model olmadığını nerden alıyoruz. Modeli olan insanlar, bütün davranışlarını, varmak istedikleri hedefe göre değerlendirirler. Yani hedefe ne kadar yaklaştılarsa o kadar memnun, hedefi ne kadar gerçekleştiremezlerse o kadar huzursuz olurlar. Oysa Türkiye, olayın her safhasında galip gelmek eğilimindedir. Çok küçük bir çatışmada da galip gelmek eğilimindedir, çok küçük bir mağlubiyeti de dert edinmektedir. Bu, şu anlama gelir; istikameti yoktur, hedefi yoktur. **Bugün**

Türkiye, Güneydoğu Anadolu konusunda hedefsiz ve tutarsızdır. Yani diyor ki Türkiye; Ben milli sınırlarım içinde kalacağım ve Irak'ın toprak bütünlüğünden yanayım. Olabilir, bu bir hedeftir. Eğer bunu ileri sürüyorsanız, Talabani ve Barzani ile ne alakınız var, neden çağırıyorsunuz, Irak'ın toprak bütünlüğünden yanaysanız. Neden çekiç gücü kabul ediyorsunuz ve üstelik ona asker veriyorsunuz, Irak'ın toprak bütünlüğünden yanaysanız.

O halde ortada bir modelsizlik söz konusudur. Yani Türkiye; bu bölgede olan olaylar sonucunda doğacak olaylar hakkında, yeni oyunlar hakkında fikir sahibi değildir. Ne yapacağını kestirememiştir. Şunu söylemek mümkün; **G.A.'daki olaylar Kürt meselesi değildir. İki ihtimal söz konusudur. Birincisi; daha önce de, söylediğim gibi, kürt meselesi sadece bir bahanedir. Türkiye'nin iç politikasında birtakım değişiklikler yapılmaktadır.** Türkiye'de klasik olarak eskiden beni mevcut olan bir takım güçlerin etkinliği azaltılmak istenmiştir. Yani **Silahlı kuvvetlerin siyasi etkinliğini azaltmak istenmiştir. Bunun için de kürtler, Türk silahlı kuvvetlerine karşı saldırıda bulunmaktadır.** Dikkat ediniz, **G.A.'daki terörün hedefi, sadece silahlı kuvvetlerdir.** Mesela, G.A.'da hiçkimse Türk olduğu için, ya da T.C.'nin memuru olduğu için katledilmemektedir. Bir otobüsten, askerler indirilmekte, tapu memuru, sağlık memuru, öğretmen indirilmemektedir. Eğer mesele T.C.'nin bütün yapısıyla mücadele etmek olsaydı, oradaki teröristlerin, sadece askerlerle değil, başkalarıyla da uğraşması gerekirdi. Bütün bunları söylerken sadece **olaya soğukkanlı, ideolojisiz, değer yargısız, teşhis koymaya çalışıyorum.**

Yine başka bir senaryo vardır. O senaryo da şu olabilir: **Ortadoğu ile ilgili bizi ilgilendiren belirli değişiklikler yapılmak istenmektedir.** Bunun için de Türkiye'nin güneydoğusu, bu senaryonun bir parçasıdır. Bu muhtemeldir ve belki de her iki senaryo birbiriyle ilgilidir. Olayı şöyle tahlil ediyoruz; **Ortadoğu, sahib olduğu geniş petrol zenginliği nedeniyle, sanayileşmiş ülkelerin, veya dünya üzerinde söz sahibi olmak isteyen ülkelerin, kaçınılmaz olarak, kontrol etmek istedikleri bir bölgedir. Bu bölge, 2. dünya savaşından sonra Amerikanın kontrolüne geçmiştir.** Amerika bu bölgeden sadece petrol temin etmek açısından değil, ayrıca petrol temin eden ülkeler üzerindeki kontrolünü devam etirmek için de istifade etmek niyetindedir. **Yani eğer ABD, Avrupayı ve Japonya'yı kontrol altına almak istiyor ise onların doğal kaynakları olan petrolü kontrol etmelidir. Buna karşılık Avrupa, özellikle Almanya, sanayisi gelişmiş fakat pazarları ve doğal kaynakları kendi siyasi kontrolünde değil. Bütün pazarlarına ve doğal kaynaklarına hakim olan güç ABD'dir. Bu, Avrupa ekonomilerini sürekli olarak sondaj altında bulunduracaktır. ABD'nin güdümü altında tutacaktır. Avrupanın ilk hedefi bu sondajı ve vesayeti ortadan kaldırmaktır.** Nitekim 1. ve 2. dünya savaşlarının nedenleri de budur. Almanya, hayat sahası aramıştır ve pazarlarında, doğal kaynaklarında siyasi ve askeri hakimiyetini sağlamak istemiştir. Bunun için seçtiği bir ül-

Bugün Türkiye, Güneydoğu Anadolu konusunda hedefsiz ve tutarsızdır. Yani diyor ki Türkiye; Ben milli sınırlarım içinde kalacağım ve Irak'ın toprak bütünlüğünden yanayım. Olabilir, bu bir hedeftir. Eğer bunu ileri sürüyorsanız, Talabani ve Barzani ile ne alakınız var, neden çağırıyorsunuz, Irak'ın toprak bütünlüğünden yanaysanız.

G.A.'daki olaylar Kürt meselesi değildir. İki ihtimal söz konusudur. Birincisi; daha önce de, söylediğim gibi, kürt meselesi sadece bir bahanedir. Türkiye'nin iç politikasında birtakım değişiklikler yapılmaktadır.

ke vardır, o da köprübaşı olarak tuttuğu, körfez savaşı öncesi Irak'tır. Irak, esas itibarıyla Almanya ve Fransa tarafından silahlandırılmış ve Amerika nüfuzu altındaki petrol bölgelerine doğru yayılmaya başlamıştır. Kuveyt'i işgal etmiştir. Şu soruyu soruyoruz, diyoruz ki; Amerika neden telaş etti. Irak'ın Kuveyt'i işgalinin ne zararı vardı Amerikaya. Yani ABD, petrolünü "Sabah"tan alacağı yerde, Saddam'dan alsaydı ne olurdu? Saddam'ın, işgal ettiği topraklardaki petrolü kendi ihtiyaçları için kullanmayacağını biliyordu, satacaktı. Öyleyse neden telaş etti. Telaşının nedeni çok açık; çünkü bu bölgede Avrupanın köprübaşı tuttuğu Irak, Kuveyt'ten başlayarak, Amerikanın nüfuz bölgelerine doğru sarkıyordu. Bunu engellemesi gerekiyordu ve onun için de Irak'ı bertaraf etti. Burada bir hesap hatası yapmışlardır. Sovyetler Birliği'nin Irak'ı tutacağı hesab edilmiştir. Ama Sovyetler Birliği, Irak'ı değil, ABD'yi desteklemiş, ve Kuveyt'in işgali, bir hukuk meselesi, bir hak meselesi olarak dünyaya lanse edilmiş ve Avrupa'nın köprübaşı olan Irak, bertaraf edilmiştir.

Bu ana kadar, Avrupanın senaryosu şu idi; diyordu ki burada bir başka gücün Irak'a rakib olması benim açımdan elverişsizdir. O halde Türkiye küçülmelidir. **Esasen, Türkiye'nin küçülmesi gerektiğini Avrupa açıkça da ifade etmiştir. G.A.B. Irak'a verilmelidir. Yani kurulacak bir Kürt devleti, Irak'ın himayesinde olmalıdır. Küçülen Türkiye, Avrupa ortak pazarına entegre edilmelidir. Böylece Amerikanın, üzerinde oynayacağı veya bir üs olarak kullanacağı güç kalmayacaktır.** Çünkü, İran, zaten anti-Amerikan'dır.

Esasen, Türkiye'nin küçülmesi gerektiğini Avrupa açıkça da ifade etmiştir. G.A.B. Irak'a verilmelidir. Yani kurulacak bir Kürt devleti, Irak'ın himayesinde olmalıdır. Küçülen Türkiye, Avrupa ortak pazarına entegre edilmelidir. Böylece Amerikanın, üzerinde oynayacağı veya bir üs olarak kullanacağı güç kalmayacaktır.

Rusyanın da yardımıyla ABD açısından uzun vadeli bir hesap ortaya çıktı. O da Avrupanın kontrol ettiği köprübaşı olan Irak'ın ebediyyen bertaraf edilmesi, yani gücünün azaltılması. Bu da şöyle olabilirdi; Irak bölünürdü. Irak'ın bölünmesi, etnik esasa dayanacaktı. Yani arap olanlarla olmayanlar arasında bir bölünme olacaktı. Bu bölünme sonucunda kurulacak kürt devletinin, birisi tarafından himaye edilmesi mecburiyeti ortaya çıktı. Çünkü; kürtlerin aslında bu bölgede üç devletin içinde yaşadığı ve kararlı dengenin şöyle kurulduğunu biliyoruz. İran'ın, Irak'ın ve Türkiye'nin içinde bulunan kürtler, ayaklanamıyordu, hak iddia edemiyordu. Çünkü, üç ülke de böyle bir Kürt devletine karşıydı. O halde burada kararlı bir denge vardı. Bu kararlı denge Irak tarafından bozulunca bu sefer aynı bozulmuş denge, Amerika tarafından sürdürülmüştür körfez savaşından sonra. O da şöyle düşünmüştür; Bu kürtler, biraraya gelmelidir ama Irak'tan ayrılmalıdır ve bu ayrılma sonucunda, tabi, Kürtlerin himayesinin verileceği devlet, Amerika açısından Türkiye'dir. İran anti-Amerikandır, Irak zaten, Amerikan aleyhtarı olmak açısından tescillidir. Ondan sonra PKK hareketinin çok daha şiddetli bir hal aldığını, cüsseleştiğini, Türkiye içerisine doğru yayıldığını görüyoruz. Harekat güçlenmiştir ve **diyoruz ki, burada bağımsız bir Kürt devleti kurmak mümkün değildir. Çünkü, İran'ın, Irak'ın ve Türkiye'nin husumetini çeken, tarihi tecrübesi ve yönetim kadroları olmayan, ekonomisi zayıf ve sadece petrole bağlı olan, denizaşırı ülkelerle irtibatı bulunmayan bir ülkenin, yaşaması mümkün değildir. O halde birinin himayesi sözkonusudur. Bu himaye Türkiye'den verilecektir.** Bu arada, o zaman devletin yönetiminde söz sahibi olan Sayın Cumhurbaşkanımız Körfez Savaşında Irak'ın bertaraf edilmesinde aktif bir rol oynamıştır ve onun düşüncelerinin temelinde bu vardır. Yani Amerikalılarla pazarlık etmiştir ve bu hazırlıkların içinde bulunmuştur. Dikkat ediniz **o dönemde Sayın Cumhurbaşkanı % 20'lik bir oyuyla, Türkiye'nin % 80'ine karşıdır.** Türk ordusu Irak'a girmek istememektedir. Muhalefet partileri Irak'ı himaye eder tavır içerisindedirler. Özal tekbaşınadır ve şunu söylemektedir. 1 koyacak, 20 alacağız. Bundan kasıt şuydu; K. Irak'tan ayrılacak parça, dünya konjoktürü nedeniyle Amerika ve Sovyetler tarafından, Türkiye'nin himayesine verilmek mecburiyetindedir. Muhtemelen bu, kendisine beyan da edilmiştir. **O halde böyle bir kürt devleti kurulduğu zaman, bunun bir İlhak anlamına gelmemesi için ben de belirli bir toprak parçasını bu kürt devletine veririm. Mesela Botan, bu verdiği 1. Aldığı 20 de, kurulacak Kürt devletinin tamamıdır. İçinde Kerkük ve Musul da var.** Bu suretle bu bir ilhak veya işgal anlamını taşımaz, ben de fedakarlık ediyorum, ama bütün bu devletin tamamını kendi himayem altına alırım demiştir. Modeli de hazır. Türkiye'de bunun karşısında bir model göremiyoruz. İtirazlar vardır.

Ondan sonra PKK olayının, Avrupa'nın ve Almanların elinden çıktığını ve esas itibariyle Amerika tarafından yönlendirildiğini biliyoruz. Diyoruz ki bu PKK'yı Apo yönetiyor. Peki Apo'nun Türkiye çapındaki böyle bir hareketi yönetmek için gerekli kadrosu var mıdır. Sosyoloğu, siyasetçisi ve birsürü bürokratı var mıdır? **Hayır Apo tek başına.** Yanındaki silahlı adamlarla tek başına düşünüyor, yönetiyor ve Türkiye'yi geriletiyor. Apo muhteşem bir adam, büyük bir deha öyleyse.

Olmaz böyle bir şey. Bir beyin aramak zorundayız. Bütün bu işleri yapan bir kadro aramak zorundayız. Bu kadronun beyingücü Türkiye'yi aşmalıdır. Yoksa yenemez. **Bekaa vadisine bakıyoruz, 50-60 kişinin bulunduğu bir yer. Hiç bir sivil kadro yok. Orası bir gösteri merkezi.** Niye böyle bir yer kurmaya ihtiyaç duymuşlar; Şu PKK'nın merkezi nerde diye sorulunca Bekaa'dır deniyor. İşte yerini biliyoruz. Bunu hükümet te söylüyor. Gazeteler de yazıyor. O zaman gerçekleri merak etmiyorsunuz. Ama onun ötesinde şeyler olduğunu **Sayın Başbakanımız'ın beyanatlarından anlıyoruz; geçenlerde dedi ki: PKK'dan haber alamıyoruz, çünkü bize haber verenleri PKK öldürüyor. Düşünün T.C.'ne istihbarat verenlerin kim olduklarını Apo biliyor. Acaba diye düşünüyoruz; bu kürtler bizim istihbarat teşkilatımıza da mı sızmışlar.**

O zaman **diyebiliriz ki Türk İstihbarat gücünü aşan bir istihbarat örgütü, Türk istihbaratının kullandığı kişileri tespit etmekte ve PKK'ya ulaştırmaktadır. İkincisi,**

PKK'nın merkezi, Bekaa'da değildir. Ve diyorum ki olsa olsa K. Irak'ta olur. Burada, mükemmel bir donanıma sahip bir merkezden PKK hareketi yönetilmektedir. Bu grubun şöyle bir amacı olabilir mi, Türkiye'deki Kürtleri ayaklandırıp, bağımsız bir Kürt devleti kurmak. Bu anlamsız bir şey. Çünkü oranın hiçbir ekonomik kaynağı yoktur ve kurulacak kürt devletindeki yaşam şartları çok düşük olacaktır. O halde neden böyle bir savaşı göze alıyorlar. Diyoruz ki, aslında buradaki savaş, en önce çizdiğimiz senaryoyu gerçekleştirmek için yapılıyor. **Aslında PKK hareketi ile Talabani ve Barzani arasında hiç bir fark yoktur. Aynı hedefe doğru gidiyorlar, aynı hizmeti görüyorlar. Siz onların birbirlerine hasım olduğunu mu zannediyorsunuz.** Siz, PKK eylemleri olmasaydı Kürt kimliğini tanımayacağınız gibi, Barzani ve Talabani ile de görüşmezdiniz! PKK tıpkı bir topçu gibi, Türkiye'deki mukavemet duvarlarını sürekli bombardıman altında tutmaktadır.

O halde **Türkiye'ye bu senaryoyu kabul ettirmek için PKK'nın Türkiye içerisinde belirli roller oynaması gerekmektedir. Ve sonunda göreceksiniz, PKK sahneden çekilecektir. Türk solunun akıbetine uğrayacaktır.** 12 Eylül'den evvel solcu dedikleriniz nerede. Türkiye'yi ele geçirmek isteyenler nerdeler. Türkiye'nin dışına mı gittiler, hayır. Hiç yabancı değiller bize, işadamlarımızın, sanayicimizin, basınımızın içindeler. Öyle olacaktır göreceksiniz. PKK aradan çekilecektir, **PKK'cılar da iyi adamlar olacaklardır.** Çünkü büyük bir güce dayanmaktadırlar ve bu güç, onları elbet ödüllendirecektir. O halde, diyoruz ki, önce senaryoları göreceksiniz duygularınız rol oynamamalıdır bunda. **Kürt, kendisi ayaklanmamıştır. Siz meseleyi değerlendirirken oradaki militanın haleti ruhiyesini esas alamazsınız. Orada dağda dövüşen adam, bağımsız bir Kürt devleti kurulmasını hayal edebilir, isteyebilir. O, bir kürt devleti kurmanın mümkün olmadığını aklına bile getirmez ve o, inanıyoruz ki bağımsız Kürt devleti için çarpışmakta.** Tıpkı 12 Eylül'den evvel eline bir tabanca alıp, Türkiye'de komünizmi kurmak isteyen adamın Türkiye'yi komünist yapacağına inanması gibidir onun inancı. Ama ona bakarak olayları değerlendiremezsiniz. O halde bu senaryoyu büyük bir soğukkanlılıkla teşhis etmek zorundasınız, ne yapmak istiyorlar.

O halde yapacağınız şey ya uzlaşmaktır, ya da yenebileceğinizi anladığınız bir savaşa girmektir. Türkiye bunun hiçbirisini yapmıyor. Ona göre muhatapları kürtlerdir. **Güneydoğudaki vatandaşın bir Kürt devleti kurmak gibi bir derdi yoktur. Ama çaresizdir. Organize güçlere karşı, PKK'ya karşı, Türk güvenlik kuvvetlerinin anlamsız şiddet hareketleri karşısında da çaresizdir. Ve çileyi o çekmektedir.** PKK hareketinin geçmişine baktığınızda, başlangıçta köyler basıp, çoluk çocuğu, öldürüyordu. Şimdi yapmıyor bunu, neden? Çoluk çocuğa PKK'yı saldırtan güç Türk devletine geldi dedi ki, siz bu köyleri koruyamıyorsunuz, korucu sistemini seçin. Korucu sistemini getirdi ve birtakım insanları silahlandırdı, sonra çekildi. Artık Kürtler, çoluk çocuk öldürmez hale geldiler. Çünkü burada amaçlanan şuydu; kürtlerin bir kısmına para ve silah verdiğiniz zaman, -ki bu, son derece önemli bir paradır-vermedikleriniz karşınıza geçer. Bu bir kanundur ve bu silahsız insanlar kendi güvenliklerini sağlamak için PKK'ya girdiler. Yani biz TC. olarak PKK'nın güçlenmesi için elimizden gelen gayreti gösterdik. Oradaki halkın haleti ruhiyesini iyi bilmek lazım. PKK'yı desteklemektedirler, yoğun bir biçimde. Ama eğer bölgede bir Kürt devleti kurulursa akın akın Türkiye'ye göç ederler. Nitekim Şırnak'taki olaylardan sonra göç ettikleri mekanlar, Türkiye'nin içleridir.

O halde, diyoruz ki herhangi bir devlet, organize olmayan birtakım insanların bulunduğu bir bölgede kurulmaz. **Kürt devleti Kürdistan'da kurulmaz. Bir devlet, Waşinton'da, Berlin'de, Paris'te, Londra'da ve Moskova'da kurulur. Bütün devletler böyledir. Diyoruz ki siz mücadelenizi oradaki zavallı insanlara karşı yürütmeyiniz.** Siz bugüne kadar sayısız Kürt, PKK'lı öldürdüğünüzü söylüyorsunuz ama başarınız arttıkça PKK'nın büyüdüğünü görüyoruz. Bugün artık PKK, Türk silahlı kuvvetleriyle çatışır hale gelmiştir. Analar hergün terörist doğurmaktadır, öldürmekle bitiremezsiniz. Bir mücadelede, yapılması gereken, karşı tarafın organizasyonunu dağıtmaktır. Bütün savaşlarda, piyade öldürmek hüner değildir. Karşı tarafın savaş gücünü kırmak, yani limanlarını, tesislerini bombardıman etmek, yönetim yerlerini bombalamak esas amaçtır. Piyade öldürmek tali bir iştir. Dedim ki dağda kürt aramayın. Diyarbakır'daki kravatlıyı bulun, kravatlı olmazsa dağda silahlı adam olmaz. Ama biz, hep silahlı adam arıyoruz ve kötü duruma düşüyoruz. Bugün, güneydoğu'daki dağlarımız, okuması, yazması olmayan kürtlerin eline teslim ediliyor. Beceremiyorsunuz. Metodunuz yanlıştır.

Bunları söyledikten sonra diyoruz ki, terör sadece orada yok, başka yerlerde de var. İşte diyorlar ki PKK İstanbul'da şunu yaptı, İzmir'de bunu yaptı. Bu yanlıştır. Şimdi bu PKK'nın stratejisine uygun değildir. PKK'nın belirli bir hedefi var ve bu hedeften de şaşmıyor. Çünkü teröristin amacı, mesaj vermektir ve onun için de son derece disiplinlidir. Eğer terörist, yanlış bir iş yaparsa, bütün mesaj berbat olur. Onun için de kesinlikle hata yapmazlar. Dikkat ederseniz G.A.'da sadece askerlere saldırmaktadırlar. Polis öldürmüyorlar. İstanbul'da da bu PKK garip bir şey, askerleri vurmuyor, Polis vuruyor. O zaman bu iki terör örgütünün farklı olduğunu söyleyeceğiz, farklıdır. Başka bir örgüt, PKK'nin stratejisini bozmak için başka şehirlerde başka türlü cinayetler işliyor ve bunu PKK'nın üzerine atıyor. Mesela vapur yakanlar, kesinlikle söylüyorum size; PKK'lı değildir. Niçin, çünkü vapur yakmanın sebebi şudur. PKK, belirli bir kitleyi hedef almıştır. O kitlenin dışındakileri PKK'ya düşman etmek için bütün halk, PKK'nın eylemlerine maruzmuş gibi gösterilmek istenmektedir. O halde diyebiliriz ki, G.A.'nun dışındaki terör olayları, PKK aleyhta-

....

Güneydoğudaki vatandaşın bir Kürt devleti kurmak gibi bir derdi yoktur. Ama çaresizdir. Organize güçlere karşı, PKK'ya karşı, Türk güvenlik kuvvetlerinin anlamsız şiddet hareketleri karşısında da çaresizdir. Ve çileyi o çekmektedir. Kürt devleti Kürdistan'da kurulmaz. Washington'da kurulur.

Sorunlar Dağ Gibi Çözüm Yok

M. Çetin DEMİRHAN

Yıllar boyu ihracatın ve Türkiye sanayisinin lokomotif sektörü olarak nitelediğimiz tekstil sektörü, zaman içinde yenilenmemesi, var olanla devam edilmesi ve izlenen yanlış politikalar nedeniyle şu anda tam bir çıkmazın içinde. Bu lokomotif olarak nitelendirilen sektör maddi imkansızlıklar ve yüksek kredi faizleri sonucunda bir çöküşü yaşamakta.

Sektörün sorunları sadece bir gün içinde gündeme gelmiş değil. Uzun vadede birikmiş ve çözümü hep kısa vadede palyatif tedbirlerle aşılmaya çalışılmış. Sektörün sorunları belli bir konu etrafında toparlanmış değil. Sektörün hemen hemen her alanı ayrı bir sorunlar yumağı.

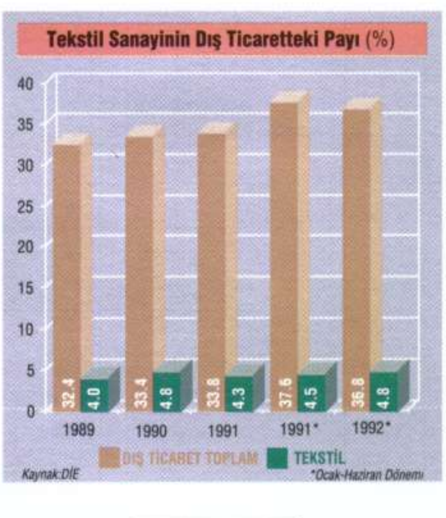
Eğer başından başlayacak olursak, sorunların başı hammadde ile başlıyor. Hemen ardından teknoloji, üretim, maliyetler, işçilik, kalite, pazarlama, ithalat, ihracaat, geri ödeme, banka, faiz vb. gibi uzayıp giden sorunlar. Ayrıca sektörün kendi iç yapısından kaynaklanan sorunları da bulunuyor. Örneğin eksik metraj, çek senet ödemelerinde karşılaşılan sorunlar da sektörün bünyesinden kaynaklanan sorunlar...

Yani sektörel bünyede yaşanan olumsuzluklar ve problemler bir günde ve bazı kısa vadeli çözümler üretilerek aşılacak gibi değil. Daha uzun vadeye yayılmış ve mutlaka radikal çözümler içeriyor.

Hammaddede Yaşananlar

Sektörün ana sorunlarının başında gelen; pamuk, daha doğru bir deyimle "Ucuz pamuk". Ekim ayı içinde Devlet Bakanı Tansu Çiller ve Sanayi ve Ticaret Bakanı Tahir Köse, tekstil sektörünün bu ana sorunu üzerinde görüş bildirdiler ve bu sorunun aşılabileceğini dile getirdiler.

Tansu Çiller



Ham maddede başlıca sorun, dünya fiyatları üzerinde ve devletin müdahalesiyle belirlenen fiyatlar. Yani destekleme alımları pamuk fiyatlarını daima dünya fiyatlarının üzerinde belirliyor. Bu siyasi gelecek kaygısıyla belirlenen fiyatlar, daha başından itibaren sektörün belini büküyor. Tahir Köse yaptığı açıklamada: "Elimizde bol miktarda pamuk var. Bunları bir an önce paraya dönüştürmek istiyoruz. Tüm bunları yaparken sektöre zarar vermemek de ana amacımız." dedi.

Tekstilciler ise birliklerin, kendilerine dünya fiyatlarının üstünde pamuk satmasından şikayet ettiler ve : "Bu istikrarsız pamuk ve iplik fiyatlarından şikayetçiyiz, Amerika,Türkiye'nin kotalarını iki katına çıkardı ama istikrarsız fiyatlar yüzünden kotaları doldurmamız imkansız. Ya rezil olacağız ya da Amerika, önümüzdeki yıl "Madem siz kotaları dolduramıyorsunuz, o halde indirelim." deyince kotaları yeniden daraltacaklar." yakınmasını dile getirdiler. Sektörün içinden gelenler, "Tekstil sektörü iç piyasadan, yüksek fiyatla mal alamadığından Amerika ,Özbekistan. Pakistan gibi ülkelerden pamuk ithal ediyorlar" diyerek bu soruna çözüm getirilmesini istediler.

Aslında bu konu iki bakan arasındaki bir sürtüşmeden kaynaklanıyor. İç pazarda fiyatların hızla tırmanması ve sektörün tıkanması nedeniyle Tansu Çiller 4.5 milyar dolarlık ihraç potansiyeli olan sektörü rahatlatmak için "ucuz pamuk" sözü vermişti. Çiller'in verdiği "ucuz pamuk" sözüne Sanayi ve Ticaret Bakanı Tahir Köse uymayınca, sanayici Türk pamuğunu terk edip pamuk ihtiyacını ithalat yoluyla karşılamaya başlamıştı.

Fabrika Sattıran Bunalım

Sektörün yaşadığı bunalım o kadar derin

ki, bunalımdan çıkmanın bir yolu olarak sanayici, fabrikalarını satışa çıkarıyor. Sanayici bu krizin fiyatını ağır ödüyor. Özellikle büyük şirketler kriz nedeniyle üretimlerine ara verip ellerindeki fabrikaları satışa çıkararak bu dönemi atlatmaya çalışıyorlar. Bazı şirketler de ellerindeki makinaları satarak bu dönemi atlatmayı düşünüyorlar. Özellikle seksenli yılların başında ve Körfez Savaşı döneminde büyük sıkıntılar yaşayan sektördeki büyük işletmeler bu dönemi böyle atlatmayı düşünüyorlar.

Böyle fabrika satmaya örnek olarak, bir dönemin en büyük tekstil kuruluşu olan Güney Sanayi gösterilebilir. Adana - Mersin karayolu üzerinde bulunan 23.760 iğlik ring iplik tesisleri, çalışır vaziyette alıcı bekliyor. Aynı şirkete ait olan Dikili İplik tesisleri ise satışta.

Hisselerinin büyük bölümü İş Bankasının elinde bulunan Mensucat Sanayi de Adana - Karataş arasında bulunan Yürtaş tesisllerini kapalı zarf usulü satışa çıkardı. 86 bin metrekare üzerine kurulu olan tesiste yer alan makinalar, hurda fiyatına daha önce satışa çıkarılmıştı.

Bu iki örnek, sektörün ne durumda olduğunu anlatmaya yeterli.

Yaşlı Makina Parkı

Tekstil sektörünün bir diğer sorunu da yaşlı makina parkıdır. Yaptığımız araştırmaya göre mevcut tekstil makinalarının %10 kadarı 1 ila 10 yıllık, kalan % 90 'ın yarısı 15 ila 20 yıllık, diğer kalanlar ise 25 ve daha fazla yaşta makinalardır. Tekstil sektörü bu güne kadar, eldeki bu negatif imkanlara rağmen belli bir yere gelmişse, müsbet bir sonuca ulaşmışsa, bu sadece sanayicinin emeği ve özverisi sayesinde olmuştur.

Yaptığımız bu tespitlerin ışığı altında söylenecek söz çok basittir: Tekstil makina parkı acilen yenilenmeli. Aksi halde bu durum böyle devam ederse eğer, bunun getireceği kötü neticeler şu andaki olumsuz günleri bile aratacaktır.

Bu arada hatırlanması gereken bir başka hususu da burada söylemek yerinde olacaktır ki bu sektör, sadece ihracata öncü olmakla kalmamış, emek yoğun bir sektör olarak ta büyük bir istihdam potansiyeli yaratmıştır.

Gelinen bu noktada Türkiye'nin artık ucuz mal ihracından kaçınarak, yüksek katma değerli ve kalitesi yüksek mal üreterek bir an evvel bu pazarda payını alması gerekir.

Makina sanayiinde büyük ölçüde dışa bağımlı olan Türkiye ,tekstil makinalarında da ithalata ağırlık vermiş durumda. Bu yüzden gelişen teknolojiye ayak uydurmakta zorluk çekiyor. İthalatın büyük bir bölümü eğirme, katlama, bükme vb. makinalarından, dokuma , örgü makinaları ve bunların yedek parçalarından oluşuyor.

1992 Ocak Haziran dönemi ithalatının büyük bölümü de bu bu makinalardan oluştu. Dokumaya elverişli elyafın hazırlanmasıyla ilgili makinalar 94 milyon, dokuma makinaları 23 milyon, örgü makinaları 68 milyon,yedek parça 27 milyon dolarlık ithalatla kapandı. Ayrıca yıkama makinalarına 16 milyon,temizleme ütüleme makinalarına, preslere, ağartma ve boya makinalarına 48 milyon,dikiş maki-

Av. Aykut Gökşin

Akürün Tekstil A.Ş. Ynt. Kur. Bşk.

Denizli'nin tekstil sektöründeki durumunu tespit için birçok açıdan konunun tetkiki gerekmektedir. Özellikle son on yılda, ülke genelindeki gelişmelerin ilimizde aynı süratle ye kapsamla yaşandığını söylemek zordur. Bilindiği gibi 1980'den sonra uygulamaya konulan politikalar çerçevesinde ekonomik yapı büyük değişikliğe uğramıştır. Rekabetin yoğunlaştığı, dış ticaretin önem kazandığı bir döneme girilmiştir. Sanayicimizin, girilen sürecin ne olduğunu kavramakta zorlandığını söylemek mümkündür.

Bugün ortada duran gerçek; kalite, verimlilik ve maliyet, bilgi birikimi, pazarlama ve bunları çevreleyen profosyonel çalışma gereği kavramlarının, birinci derecede önem arzettiğidir.

Kalite konusunda ilk basamağın, makina parklarının yenilenmesi olduğu açıktır. Denizli'miz, dokuma makinaları konusunda bu yenilenmeyi başarabilmiş değildir. Avrupa'nın terketiği makinalarla makina parklarını iyieştirme çabaları doğal olarak netice vermemiştir. Bugün açık gerçek, en son teknoloji ürünü yeni makinalarla makina parklarının oluşturulması gereğidir. Yoğun rekabet koşullarında verimlilik ve maliyet kavramının hayati önemi olduğunu tartışmak yersizdir.

Denizli'mizin, tekstilde önemli bir yeri olduğu muhakkaktır. Fakat bu yorum, çok fazla iyimser iddiaları kapsayan boyutta kullanılmamalıdır. Denizli'mizin, bilgi birikimi açısından yeterli noktada olmadığını itiraf etmek zorunluluğu vardır. Dokumadan konfeksiyona bütünüyle tetkik edildiğinde, tekstilde kalite ve çeşitlilikte ilimizin performansını yeterli bulmak, gelişmiş bulmak mümkün değildir. Havlu, bornoz, nevresim konfeksiyonundaki olumlu gelişmelerle yetinmemek zorundayız. Bu noktada ilimizdeki meslek kuruluşlarının zaaf içinde olduklarını kaydetmemek mümkün değildir. Ne yazıktır ki bu teşekküllerin, insanımızın mesleki

nalarına 27 milyon dolar ödendi.

Öte yandan 1991 yılında 9.3 milyon doları bulan ihracat, 1992 Ocak- Haziran döneminde % 19 artışla 5.6 milyon dolar olarak gerçekleşti.

Her türlü olumsuz koşullara rağmen Türkiye'de tekstil makinaları kullanımı gün geçtikçe daha bilinçli tercihler doğrultusunda gerçekleştiriliyor ve tekstilciler dünyadaki kalite standartlarını tutturabilmek için sürekli kendini yenileyen makina teknolojisini yakından izlemek durumundalar. Türk tekstil sanayicisi bu gün mevcut donanımlarının oldukça eski ve yetersiz olduğunun bilincindedir.

İhracatta AT. ve diğer Ülkelerle İlgili Problemler

Avrupa Topluluğu'nda 1993'te yürürlüğe girecek,1994 ten itibaren de uyulması mecburi olan ISO 9000 standartları, kalitede devamlılık olayını gündeme getirecek ve bu zorunluluk ta Türk tekstil sanayicisini zorlayacaktır. Bu olay sadece AT ile bitmeyecek, hemen devreye EFTA ve NAFTA girecektir. Bütün bu zorunluluklar Türk tekstil sektöründe rekabet imkanımızı arttıracak, kaliteli mal üretebilen, modern teknolojiyi içeren makina parkının acilen kurulmasıyla mümkün olabilecektir. Ama buradada bir sorun kendini göstermektedir : Acaba böyle yüksek teknolojiyi ihtiva eden makina parkını yenileme, bugünkü kıt kaynaklarla,yüksek faiz ve hali hazır döviz durumu ile mümkün müdür? Buna maalesef olumlu cevap vermenin şu aşamada mümkün olamayacağı açıktır. Çünkü son yıllarda bu sektöre hiç bir yatırım yapılmamıştır. Bu aşamada DPT'nin dağıtmış gibi göründüğü teşvikler bizi yanıltmasın , çünkü burada, söylenen değil realize olan rakamlar önemlidir.

İşte başından beri saydığımız ana sorunlar bunlardır. Bunlara ek olarak, gelecek sorunlara aşağıda değineceğimiz için bu ana sorunlara tekstil sektörünün getirdiği çözümün ne olduğuna değinerek bu bölümü kapatalım.

Bütün bu sayılan sorunların çözümünü sanayici ve iş adamlarımız, giderilmesi mümkün sorunlar olarak görmekte ve eğer Devlet -Sanayici işbirliği sağlanabilirse her türden zorluğun üstesinden gelinebileceğini ifade etmektedirler.

Bu konu üzerinde kendisiyle görüştüğümüz İhracatçı birlikleri başkanı Sayın Sezer Mavituncalılar, tek bir cümlede özetlemektedir sorunu : "Tekstil sektörünün sorunlarını her kademede dile getirdik, artık bu konu üzerinde o kadar konuşuldu ki sorunları konuşmak yerine, ürettiğimiz çözümleri empoze etmek ve bu çözümleri kabul ettirmek durumundayız.

Devlet Sanayici İlişkisi

Tekstil sektörünün mensupları bu alanda özellikle devlet - sanayici iş birliğinin yoğun olarak yaşanması gerektiğine inanıyorlar. Çünkü böyle bir iş birliği sadece sanayiciye değil, millete de fayda sağlayacaktır diye düşünüyorlar. Maddi imkansızlıklar ve yüksek kredi faizleri içinde, sektörün tek başına yaşama savaşı verdiğine inanan sanayiciler, bu sorunların aşılması için devletle olan iş birliğinin bir an önce gerçekleşmesi gereğine yürekten inanmak durumundalar.

Sanayiciler, sektörün yenilenmesi için yaklaşık 5 milyar dolarlık bir finansman gerektiğini söylüyorlar. Bunun sağlanabilmesi için bazı yolları da gene kendileri dile getiriyorlar. Önerilerden biri şöyle: Mevcut döviz rezervine hiç dokunmadan gerekli döviz ihtiyacı, dış piyasalardan yıllık azami % 10 faiz ve 3 yıl ödemesiz 6 ila 8 yıllık sağlanabilir. 5 milyar doların, 7 yıllık faizi ile birlikte tutarı takriben 7.5 milyar tutar .Bu dönem boyunca hiç ihracatımız olmasa bile mevcut tekstil ihracatı rakamlarının bir kısmı ile bu borç taksitleri karşılanabilir. Kaldı ki yeni ve modern makinalarla donatılacak tekstil sanayinin, her yıl bir evvelki yıla göre aşamalı olarak % 20 yada %25 'e varan bir artış sağlayacağı kesindir.

Bu öneri üzerinde çeşitli tartışmalar süredursun, sanayicinin kendiliğinden getirdiği bu teklife devletin yaklaşımının ne olacağı merakla bekleniyor.

Ayrıca şu rakamları da unutmamak gerekiyor: Amerika, tekstil ithalatının sadece % 1'ini, iplik ithalatının %2.2'sini , AT ise tüm tekstil ithalatının % 3.75 'ini Türkiye'den sağlıyor. Bu iki pazar, daha doyurulması gereken bir halde. Ayrıca NAFTA birliğinden Kanada'yı, EFTA, BDT, Türki Cumhuriyetler ve Arap Ülkelerini bir arada düşünecek olursak Türk tekstilinin önünde çok açık bir pazar imkanı durmaktadır.

Eğer devletin sektörel soruna çözüm üreterek yaklaşması durumunda hali hazırda zaten lokomotif olan tekstil, asıl olması gereken duruma kavuşmuş olacaktır.

Sektörde İşçilik Maliyetleri

formasyonunu iyileştirici, bilgi birikimini artırıcı faaliyetlerini göremiyoruz. Bir an önce bu teşekküller bu fonksiyonlarını icra etmelidirler. Üretilen malın tanıtımı ve pazarlama faaliyeti de yoğun rekabet ortamının, çoğu zaman arzın yüksek olduğu günümüz koşullarında büyük önem arzetmektedir.

Tüm bu prensiplerin hayata geçirilmesi, öncelikle yönetim ilkelerinin gözden geçirilmesine ve profesyonel kadrolarla çalışma gereğine olan inanca bağlıdır. Ayrıca, "entegre tesisler kurmak" şeklindeki bir işletmeci yaklaşımı da hedefe varılması için zorunludur. Müesseselerin, şahıs işletmelerinin, küçük sanayi birimlerinin kurumsallaşması da özellikle tekstil sektöründe, büyük beklentiler için kaçınılmaz bir gereklilikti̇r. Şirketler kurarak birlikte çalışma bilincine varmak bir çoğumuz için alternatif değil, zorunluluktur.

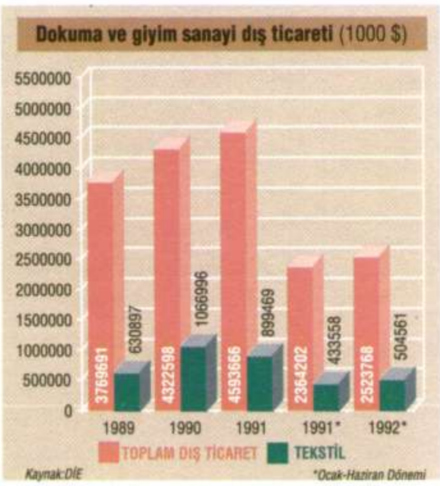
Tekstilde son üç yılda, mevzuatında değil ancak uygulamalarındaki yanlışlık ve kontrolsuzluk sebebiyle ithalatın aldığı yaralar bilinmektedir. Denizli sanayicisi, varılan noktada gerekli mesajları almıştır. Bir an önce sağlıklı dengeler kurulmalıdır.

Tüm bu söylenenlerin sonuç vermesi için ülke ekonomisini yönlendirenlerin, politikalarını net ve tutarlı bir biçimde, belli bir vadeye dayanan kurallarla ortaya koymalarının ön şart olduğunu bir kez daha hatırlatmakta yarar vardır.

İstihdama yönelik faaliyetlerin ve sanayiciliğin kârlılık sıralamasında son sıralarda yer alan bir ekonomik ortam, bu işe soyunan insanların şevkini kıracaktır. Yalnızca meslek aşkıyla sanayi ve sanayiciliği ayakta tutmak kabil olmayacaktır.

Bu aylar içinde tekstil sektörünün gireceği toplu iş sözleşmeleri de sanayicinin işçi ve devletle olan ilişkilerindeki eleştirileri yoğunlaştırmasına neden oldu.

Tekstil İşverenlerine göre geçen yıl 113 iş yerinde 16 336 kişi çeşitli nedenlerle işten ayrılırken bunların yerine sadece 5 915 kişi işe alındı. Böylece ayrılanlar toplam çalışanların %28'ini aşarken yeni alınanlar %10'da kaldı. Yıl içinde ortalama çalışan sayısı 57 946 oldu.



Tekstil sektörünün büyük kuruluşlarından biri olan Mensucat Santral Yönetim Kurulu Başkanı Halil Bezmen, sektöre ilişkin sorunları anlatırken: "Yaklaşan toplu iş sözleşmelerinden fevkalade endişeliyim, Kamu sektörünün yaptığı toplu iş sözleşmeleri çok yüksek. Biz sektör olarak aynı standartta bir zam veremeyiz. Devlet bol keseden vermektedir. Devlet burada adeta taraf tutan ve oyun bozan bir hakem rolündedir. İşçi ve işveren arasında seviyeli bir ilişki söz konusu ama devlet sektörü hiç pazarlık etmeden verince bize iş kalmıyor. Ben Türkiye'de bir iş adamı olarak işlerin genellikle iyi tarafını gören optimist biri sayılırım. Ancak son altı ayda imzalanan toplu sözleşmelere bakınca bu trendin altı ay daha sürmesi halinde yalnız tekstil sektöründe değil bütün sanayi sektöründe iflasların çoğalacağını söyleyebilirim. Bence bundan sonra sanayici sadece yağından değil etinden ve canından vermeye başlar. Çok iflaslar olur. Ortaya çıkan işçilik maliyetlerini sanayide hiç bir bilanço kaldıramaz. İlk defa olsa belki kaldırırdı ama bu üçüncü olacak. Verdi verdi yağı gitti, şimdi canı kaldı sanayicinin." diyerek, sektörün sadece kendi iç işleyişinde değil, devletin izlediği çarpık ücretlendirme politikalarında da sektörün sıkıntıları olduğunu vurguladı.

Sektör Ne İstiyor

Bu kadar söylenen, yazılan, çizilenlerden sonra gelelim işin özüne : Tekstil sanayicisi ne istiyor? Bu istekleri önce ana başlıklar halinde verdikten sonra işin detayına inmek daha kolay olacaktır.

a) İplikçiler

- Dünya fiyatlarından pamuk alabilelim
- Dampingli mal ithalatı önlensin
- Teknoloji yenileyebilmek için uzun vadeli, ucuz kredi verilsin

b) Dokumacılar

- Pamuk İhracatçısına fon verilmesin
- Bütün yörelere aynı teşvikler verilsin
- Döviz kredilerine kur garantisi verilsin

c) Boya-Apreciler

- Belediyelerle olan su sorunumuz çözülsün
- Merkez Bankası reeskont kredilerinden yararlanalım
- Boyahanelere de enerji teşviki verilsin

d) Konfeksiyoncular

- Dış Ticaret Bakanlığı kurulsun
- Fon kaynaklı kredilere işlerlik kazandırılsın
- İhracatçılara % 23'e çekilen Kurumlar Vergisinde istisna sağlansın

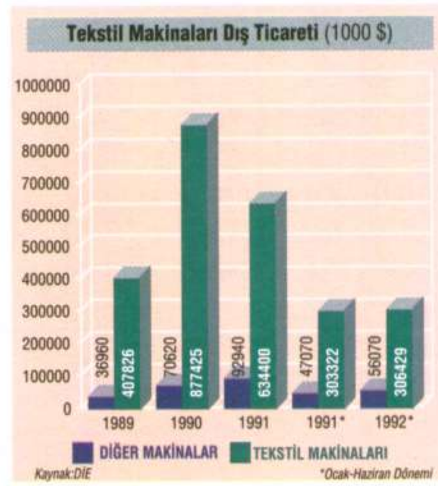
e) Halıcılar

- Bursa ipekçiliği yeniden canlandırılsın
- Kayseri'de başlatılan sun'i ipek halıcılığına karşı tedbir alınsın
- Dolar-Mark paritesindeki değişimlere karşı politika belirlensin

İşte sektörel bazda tekstilcilerin istemleri ana başlıklar halinde böyle sıralanabilir.

1990'da girilen krizin atlatılması için teşviklerin dozunun artırılması gerektiğini de belirten sanayiciler ucuz kredi ve dünya fiyatlarından mal alabilme isteklerini de sık sık dile getiriyorlar. Hazineden dış kaynaklı kredilere kur garantisi verilmesi ve Merkez Bankası'nın reeskont kredilerinden yararlanmakta bu sektörün istekleri. Kendi döviz kredisini kendisi bulan sanayiciye bu kur garantisinin verilmesi gerektiği de ayrı bir istek olarak durmaktadır.

Hazine ve Dış Ticaret Müsteşarı Tevfik Altınok ise görüşünü sorduğumuzda: "Geçmişte verilen kur garantilerinin nasıl yük getirdiği ortada. 1984'te verilen garantilerin % 26'lık getirisine karşı maliyeti % 76'ya ulaştı. Bu kredilerin geri ödenmesinde karşılaşılacak sorunlar da cabası. Merkez Bankası reeskontlarının kullanılması ise abes, hatta bunu düşünmek bile abes. Çünkü bu kaynakların kullanımı Merkez Bankasının karşılıksız para basması demektir ki bu, uygulanan para politikalarıyla hiç bir şekilde bağdaşmaz. Tekstilciler der ki; çimento müstahsilleri gibi bir fon oluşturulsun, ihracat yapmayanlardan alınacak paylarla ihracatçıya kaynak yaratılsın. Bu olmaz. Neden olmaz, çünkü son on yılda kurulan 163 fonun ne gibi sıkıntılar yarattığını hepimiz biliyoruz. Mali disiplin bozuldu. Fonlar başlangıçta cazip oluyor ama ödemeler başlayınca açık veriyor. Tekstil dışında diğer sektörlerin de



ağır sorunları var. Ben her getirilen öneriye hayır diyen bir durumda olmak istemem ama tekstilcilere bazı müjdelerim de var; Kaynak kullanımı destekleme fonuna aktarılacak 350 milyar liralık kaynakla, birikmiş ödemeler yapılacak, Tekstilcilerin tarım satış kooperatiflerinden, dünya fiyatları üzerinden pamuk alması kararını uygulamaya sokmak için hazırlanan destekleme fiyatları ile dünya fiyatları arasındaki farkın Hazine tarafından karşılanacağı yönündeki Para Kredi Kurulu kararı, köşkten dönmesine neden olan teknik eksiklikler tamamlanarak Cumhurbaşkanlığına yeniden gönderildi. Ayrıca imalatçı ihraçatçılara verilen enerji teşviki, ihracatın tamamlanmasından sonra yürürlüğe girdiği için zaman kaybı yaratıyor. Hazine de, tamamlanmak üzere olan bir çalışma ile teşvikin ihracat öncesinde, avans biçiminde ödenmesini sağlıyacağız." dedi

Görüldüğü gibi Türkiye'nin lokomotif sektörü olan tekstil sektörü ağır bunalımlar içinde ve zaman kaybetmeksizin bu sorunların çözümü gerekiyor. İhracat potansiyeli ve yarattığı istihdam imkanıyla Türkiye ekonomisinin bu can damarı, radikal çözümlerle yeniden hayatiyetine kavuşturulmalıdır.

Denizli Tekstilinin Dünü, Bugünü, Yarını

Arif GÖREN

Seyahatname yazarı İbni Batuta'nın eserlerinden öğrendiğimize göre; 14. asırda Denizli'de dokumanın, gözle görülür bir gelişme gösterdiği anlaşılmaktadır. Pamuktan, altın işlemeli kumaş imal olunmaktadır. Hatta İbni Batuta, bu kumaşların benzerinin olmadığını da kaydetmektedir. **"Pamuğun nefis olması ve kuvvetli eğrilmiş bulunması sebebi ile ziyade dayanır. Bu kumaş, beldeye nispetle maruftur."** Bu ifadeler, Denizli dokumacılığının 14. yy'daki seviyesini ve kalitesini göstermesi bakımından önemlidir.

1611-1682 yılları arasında yaşayan Evliya Çelebi'nin kaleme aldığı 10 ciltlik Seyahatname'sinde de, Denizli'nin pembe ipliğinin, beyaz rakik ve nazif bezinin meşhur, halkın geçim kaynağının ise büyük ölçüde dokumacılık olduğu bilinmektedir.

Denizli tekstilinde lokomotif vazifesi gören, bu işte önderlik eden ilçelerimizin başında Babadağ, Büldan ve Kızılcabölük gelmektedir.

Babadağ'ın tarihçesine baktığımızda, 1386 yılında Oğuz Türklerinin bir kolu, şimdiki Babadağ'a 3 km uzaklıktaki, şu anda Oğuzlar Köyü diye adlandırılan yere yerleşmişler. Önceleri hayvancılıkla iştigal eden Babadağ, yün ve yapağı eğirip kilim,çuval ve aba dokumaya, daha sonra el tezgahlarında dokumacılığa geçmiştir. Daha önceleri çukurların içinde olan tezgahlar, sonraları çukurdan çıkıp normal yere monte edilmeye başlanmış. Yöre halkının tamamı, 1900'lü yılların başından itibaren dokumacılığa yönelmiştir. Bunun en önemli etkeni, yerin coğrafi yapısının yamaç oluşu, toprakla ve tarımla uğraşarak geçinmenin mümkün olmayışıdır.

Babadağ'lılar 1930'lu yıllarda kutil, sedirlik-döşeklik kumaş, perdelik-elbiselik kumaşlar, fitilli, zarif, ipekli, potlu gibi çarşaflar dokumaya, kendi evinde kullanacağı kumaşı bile kendi dokur hale gelmeye başlamıştır. 1930 yılında Babadağ'a Işlak motoru adı altında motor gelip, elektrik elde edilmiş ve hala, Işlaklar lâkabıyla aile vardır.

1959 yılında belediye vasıtasıyla elektrik elde edilmeye başlanmış, buna mukabil, 1959 yılında Atilla Özdemir tarafından, Antakya'dan ilk motorlu tezgahlar getirilmiştir.

29 Ekim 1964'te, baraj cereyanı ile sanayii kaynaşmıştır. Babadağ, yukarıda bahsettiğim gibi, bilhassa çarşaf ve kumaş üzerinde çalışma göstermiş ve piyasaya girmeye başlamış.

Bu yöre halkının hemen hemen tümü, ipliğini kendi alarak haşılını, gasserini, boyamasını, çözmesini, sarmasını, dokumasını kendi el becerisiyle, entegre bir tesis gibi yapmış, mesleğinin hem işçisi hem patronu olmuş,

---

Mehmet H. BURKAY

Tekstil sektöründe yaşanan teknoloji yetersizliği, seksenli yıllarda teşvik yolu ile kullanılmış makina ithal edilmesi sağlanarak bir ölçüde ortadan kaldırılmış, küçük ve orta ölçekli tekstil sanayicisine gelişme imkanı vermiştir. Ancak, Devlet Planlama Teşkilatının, bu sektöre oldukça yüzeysel bakması ve bütün branşları aynı standartlar içerisine sokmaya çalışması, bu gelişmeyi frenleyici bir etki yapmaktadır.

Teknoloji transfer eden ülkelerde bazı tekstil branşlarının, makina parkını revize etmek suretiyle yeni teknoloji makinalarının kalitesine ve güvenilirliğine ulaşabildiği, bu ülkelerdeki makina parkının % 85'inin bu tür makinalardan oluşması ile açıkça kanıtlanmıştır. Revize edilen bu makinaların performansları, yenilerine göre çok az düşük, buna mukabil "kâr yatırım maliyeti" oranları ise çok daha yüksektir. Mevcut ekonomik düzen içerisinde yüksek enflasyon oranları, uzun vadeli tahsilatlar ve bunların getirdiği yüksek finansman riskleri ve en önemlisi, hükümet politikalarının tutarsızlığı, tekstil sektörünün her branşta yüksek maliyetli yatırımları kaldıramayacağını apaçık ortaya koymaktadır. Yeni teknoloji yatırımları tartışması, kaçınılmaz olarak kalifiye eleman problemini de beraberinde getirmektedir.

Görüldüğü gibi hemen yüksek teknoloji diye kestirip atmak pek makul bir fikir değildir. Daha sağlıklı fikirler üretilebilmesi için ise hükümetlerin, sanayimizin % 95'ini oluşturan küçük ve orta ölçekli sanayicimizle devamlı yakın ilişkilerde bulunması ve gelişme yollarını birlikte araştırmaları gerekmektedir. ❖

bugünlere geliniceğini bilmeden bu işin tohumlarını atmıştır. Yörelerimizde dokunan bu mallar İstanbul-İzmir-Ankara-Samsun-Trabzon gibi şeherlerimizde satılmıştır.

1973'te kurulan Denizli basma sanayii, Denizli tekstilinde önemli rol oynamıştır. Tekstil dalında ilk anonim şirket olan Denteks A.Ş.'nin kuruluşunda, Esat Sivri'nin yoğun gayretleri olmuştur.

Buldan'da dokunmaya başlanan havlu, 1958-59 yıllarında Küçüker Tekstil'in kurulmasıyla sanayileşmeye adım atmış, daha sonra Babadağ'da 1966 yılında kaliteli üretime, Yaşar Kiraz, İhsan Dirik, Mehmet Başterzi önderliğinde başlanmış, Antep'ten getirilen Ahmet ve Muhtar Ağcabey ile işin gelişmesi sağlanmış, önce Denizli'de, sonra Türkiye'de havlularımız adını duyurmaya başlamıştır.

Türkiye ekonomisinde kendini kabul ettiren ve belirli bir yere gelen Denizlinin, artık kabuğundan taşması, birşeyler yapması gerekiyordu, yani ihracat yapmalıydı. 1979 yılında ilk ataklar başladı. Denizli basma sanayi 270 bin dolarlık ihracatı, aynı sene Küçüker Tekstil, o günün parasıyla 1.250.000 TL'lik ihracatı gerçekleştiren şirketlerimiz oldular. Ardından havluda ihracatı Tümteks A.Ş. , Tosunoğlu Tekstil A.Ş., Dempa A.Ş., Gökhan Tekstil A.Ş., Pitaş A.Ş., Volkan Tekstil A.Ş. gibi ismini şu anda sayamadığım diğer şirketler takip ettiler.

1974 yılında kurulan Göveçlik iplik fabrikası da ilk büyük kuruluşlarımızdandır. Şu anda Denizli'de iplik üreten iğ sayısı, Saraykoy iplik fabrikaları dahil olmak üzere 100.000'i bulmuştur.

1948'de Sümerbank'ın kurulması , Denizli'ye sadece işçi yetiştirilmesinde faydalı olmuştur. Bunun haricinde başka davlet yatırımının olmayışı, Denizli halkını kamçılamış, hazırcılıktan ziyade, kendi ekmeğini taştan çıkarma melekesini kazandırmıştır.

1960 yılında I. sanayinin kurulması ile Denizli, sanayiciliğe ilk adımını atmış oldu. Bugünkü birçok sanayici buradan yetişmiştir. 1964 yılında çalışmalarına başlanan Organize Sanayii Bölgesi, 1980'den sonra Feridun Alpat ve arkadaşlarının üstün hizmet ve çalışmaları ile meyvesini vermeye başlamış, bugün sadece organize sanayide, camından mermerine, haddehanesinden baskı boya fabrikasına, bilfiil çalışan 55 fabrika inşa edilmiştir. Bu fabrikalar, bünyesinde 4000'e yakın işçi çalıştırmaktadır.

Yapmış olduğum araştırmalara göre, Denizli'de 26.000 tezgah bulunmaktadır. İşçi istihdamı en geniş sektör olan tekstil'de, 70.000 civarında işçi çalışmaktadır. Bu çalışan işçilerin % 90'ı Denizli'lidir. Tekstil'in gelişmesiyle birlikte tüm yan sektörlere de bir canlılık gelmiş, bunların ilerlemesine vesile olmuştur.

1970'li yıllarda Denizli'de tekstil ürünleri satan mağazalar bir elin parmaklarını bile geçmezken, bugün sadece Babadağ'da yüzlerce tekstil mağazasının bulunması, gelişmişliğin göstergesidir.

Denizli ticaretinin ayrı bir özelliği de üretken oluşudur. İhracatımız ithalatımızı çoktan aşmış, yapılan ithalatlar da üretime dayalı ve ihracatı teşvik eden yatırımlar olmuştur. Tüketime yönelik ithalat, yok denecek kadar azdır. Meselâ; 1990 yılında Denizli gümrüğünden gerçekleştirilen ithalat, 810.112.368.248 TL'dir.

Yine Denizli esnafının ve ihracatçısının özelliklerinden biri, takdiri şayandır ki, hayalici olmayışıdır. Denizli, vergi iadeleri düştükçe ihracatı artan bir şehirdir.

Denizli tekstilinin yıldızı her geçen gün biraz daha parlamakta, dünya piyasalarında adını daha fazla duyurmaktadır. Çok fazla gerilere gitmeden, sizleri rakamlara da boğmadan, ihracatımızın gelişmesini sunmak istiyorum;

1.1.1985 - 31.12.1985 tarihleri arasında yalnız D.T.O.'sından geçen ihracat:

Tekstil (Muhtelif giyim eşyası dahil)	3.707.984.788.TL
Pamuk ipliği	3.371.837.185.TL
Havlu bornoz	1.643.674.039.TL
Diğer ürünler (kuruyemiş, nohut, halı, kilim vs.)	2.202.661.028.TL
TOPLAM	10.926.157.040.TL

Bugünkü dolarla karşılaştırdığımızda,yaklaşık 1.630.00 Dolar

1.1.1988 - 31.12.1988 tarihleri arasında D.T.O İhracat:

Havlu bornoz	59.802.325.235.TL
Pamuk ipliği	10.998.451.935.TL
Tekstil mamulleri (Muhtelif giyim, şort, gömlek)	10.496.451.207.TL
Bakır-kablo-halı-kilim-gıda vs.	34.080.184.560.TL
TOPLAM	115.377.412.937.TL

Halit NARİN

Avrupa ülkeleri son yıllarda tekstilcilerini bağrına basıyor ve bu sektörde büyük hamleler yapıyor.Türkiye ise yanlış siyasi tercihler yüzünden tekstil sektöründe bekleneni alamıyor.Kurulan hükümetler verdikleri sözleri yerine getirmeyince sektörde dört beş senedir bir daralma yaşadık , yaşıyoruz.Başta teknoloji olmak üzere yığınla problemimiz var. İşletmeler kapanıp bunun neticesi olarak binlerce kişi işsiz kalmaktadır.Her şeye rağmen sektörümüz yılda dört beş milyar dolar ihracat yapabiliyor. sanayici olarak Türk ekonomisine güvenmek zorundayız. Çünkü yanlışları olsa bile bu bizim meselemizdir.Sektör olarak hükümetlerden hiç bir zaman istediğimizi alamadık.Gereken destek bize hiç verilmedi.Şu anda yaşanan krizin atlatılabilmesi için de mutlaka devletin sanayiciye destek vermesi gerekmektedir.

Tekstil öyle bir kavram ki, insanın doğumundan ölümüne kadar gerekli olan birşeydir. Oysa yatırım, istihdamı alçaltacak şekilde eksi bir performans göstermiştir. Türkiye'de, AT'ye hazırlanan ülkemizin tekstil sektöründe yaşanan gelişmeleri siyasal partilerimize anlatmakta güçlük çekiyoruz.

1.1.1991 - 31.12.1991 tarihleri arasında D.T.O. yapılan İhracatlar:

	(Milyon Dolar)	(Milyon TL)	(%)
Havlu-Bornoz	80.047.784	341.203.310.207	57.16
Şort-gömlek	5.036.890	20.599.289.117	3.6
Kese	2.093.924	9.308.452.891	1.5
Temizlik bezi	1.644.615	7.281.736.239	1.17
Halı-Kilim	907.789	4.201.683.941	0.65
Ham bez	659.209	3.050.865.911	0.47
Sargı bezi	51.306	256.201.032	0.04
Pamuk ipliği	4.356.289	17.783.283.753	3
Çarşaf yorgan	2.974.022	13.843.776.913	3.11
		TEKSTİL TOPLAM	70.7
DİĞERLERİ: (Pijama, gecelik, bebe kundağı, kuru yemişler, bilimum yiyecek ve diğer sanayii ürünleri.)	42.267.176	157.701.588.458	29.3
TOPLAM	140.039.004	595.230.188.462	100

Rakamlarda sonuca baktığımızda Denizli ihracatının % 70'ini Tekstil ürünleri teşkil etmektedir. Bu da Türkiye'nin tekstil dalındaki ihracatının % 10'unu karşılar. İhraç ettiğimiz ülkeler bazında da kısaca bakacak olursak:

	Milyon Dolar	%
BATI ALMANYA	54.801.630	39.13
USA	16.313.330	11.65
İNGİLTERE	15.114.536	10.79
FRANSA	12.162.749	8.69
YUNANİSTAN	11.449.588	8.18
İTALYA	7.004.496	5
BELÇİKA	6.535.757	4.67
HOLLANDA	5.817.683	4.15
SURİYE	2.023.802	1.45
AVUSTURYA	1.493.176	1.07
S.ARABİSTAN	1.270.199	1

Denizli gümrüğünden çıkan tekstil ihracatımız yaklaşık 100.000.000 Dolar, İzmir, Mersin, İstanbul limanlarından endirek gönderilenlerle 150.000.000 Dolar civarındadır. 1992 yılında bu rakamın 200.000.000 Doları yakalayacağı tahmin edilmektedir.

Peki, aşama gösteren Tekstil sanayiinin sorunları yok mu? Elbette var. Bazen hükümetlerin, bazen ticaretin cilvesinden kaynaklanan iniş-çıkışlar ve zor günler yaşanmıştır. Uygulanan veya uygulanmayan fonlar, teşvikler, bazen de dünya şartlarının etkisi ile zikzaklar çizilmiştir. 1988'de anormal fiyat artışları, 1990 yılının son 5 ayı, 1991 yılının ilk 6 ayı, Irak'ın Kuveyt'i işgali nedeni ile bütün dünyada olduğu gibi Türkiye'de de, buna paralel olarak Denizli'mizde, tekstil ve turizm sektörü zarar görmüş, yara almıştır.

Küçük işletmeler, ev atölyeleri, dokumacılar, bugünkü koşullara kendini uyduramamanın sıkıntılarını çekmekte, arz-talep dengesinde kâr-zarar terazisinin hep zarar gören bölümünde yer almaktadırlar. Bunun başlıca nedeni, fiyatların aşırı yükselmesiyle sermayesini tüketmiş olması, aldığı fason ücretinin elektrik parasına yetmemekte oluşu, çok mal dokuyup zararı kapatması gerekirken bunun da mümkün olamayışı, yani teknoloji ile savaşamamasıdır. İşin gerçeği, dayanma gücü her geçen gün azalmaktadır. Aynı tezgahta 8 ayrı renk atkı atabilecek 3.80 cm eninde, sıfır hatalı mal dokuyabilen tezgahla, haftalık ancak 70-80 kg havlu veya 200 m ham bez dokuyabilen tezgahların mücadelesinde yenik düşecek taraf aşikardır. Bu tezgahların yerini yenilerinin alması ise kaçınılmazdır.

Son olarak diyorum ki; Denizli olarak elimizde gerçekten şu anda dünya piyasalarında geçerli bir meslek vardır. Bunu en iyi şekilde değerlendirmek yine müteşebbis, çalışkan Denizli halkına düşmektedir. Tüm tabuların yıkıldığı bu dönemde Türkiye'ye, binaenaleyh Denizli'ye birçok görevler düşmektedir. Balkanlardan Azerbaycan'a ağabeylik, önderlik, liderlik yapabiliriz. Ürünlerimizi ve teknolojimizi oralara taşıyabiliriz. Türkiye, üç tarafa da açılabilen bir kapıdır. Bunlar en iyi şekilde değerlendirildiğinde, huzurlu ve mutlu günler, bol kazançlı ticaretler bizleri beklemektedir.

❖

Faruk HASETÇİ

Tekstil sektörünün sorunları deyince, bir sürü sorunla karşı karşıya geliriz. Bunları gruplayacak olursak, temel problem olarak şunları görürüz:

1. Tekstil makinalarında yerli üretimin olmayışı ve yabancı ülkelere bağımlı oluş büyük sorunları beraberinde getiriyor.

2. Tekstil makina ve ekipmanlarının aşırı yüksek olan fiyatları, sektörde büyük sorunlar yaratıyor.

3. Bu pahalı makinalarda çalışacak kaliteli ve kalifiye elemanın olmayışı da sektörün önemli problemlerinin başında geliyor.

4. Tekstilin üretiminde ana madde olan iplik, şu anda tekellerin elindedir.

5. Türkiye'de tekstil ürünlerinin ham maddesi altın mesabesindedir. Ham madde, mamul madde haline gelince bakır statüsünde satılmaktadır. Bu hal de tekstil sektörünün ana sorunu olmaktadır. Ama diğer dünya devletlerine baktığımızda, bu durumun tam tersini görmekteyiz.

6. Türkiye'de tekstil makinaları üretiminin olmayışı büyük bir sorundur. Ama bu, aynı zamanda milli bir meseledir de. Şuurlu bir tacir bunun acısını içinde duymaktadır.

7. Tekstilcinin üretimini engelleyen bir diğer mühim problem de, faizli sistem ve vergi adaletsizliğidir.

❖

Tekstil ve Konfeksiyon Sektöründe Bilgisayar

Yüksek Müh. A. Hikmet GÖNÜL
Ege Üniv. Tekstil Müh. Bölümü

Tekstil ve konfeksiyon, birbirlerini tamamlayan iki sektör olarak, Türkiye' nin gündeminde özel bir yere sahiptir. Bunun en önemli nedeni, Türkiye' nin ihracatındaki yüksek paylarıdır. Bu sektörlerde bilgisayar kullanımından bahsetmeden önce, sektörleri çok kısa olarak tanımakta yarar var;

Tekstil endüstrisi, hammaddeden (yün, pamuk, sentetik lif eldesi,vb.) iplik, dokuma ve örme kumaşların veya yapıların, (nonwoven, halı vb.) terbiye işlemlerinden (boya, baskı, apre vb.) geçtikten sonra, ürün haline getirilmesini sağlayan sektördür.

Konfeksiyon endüstrisi ise daha çok, örme ve dokuma kumaşların giysi haline getirilmesi ve satışa sunulmasına kadar süren işlemler zincirinden oluşan bir sektördür.

Tekstil ve konfeksiyon sektörü, insanlığın ilk yıllarında, örtünme gereksimini karşılamak için doğmuştur. İlk zamanlarda, hayvan postlarını sarmaşıklarla tutturan insanoğlu, daha sonra doğal liflerden el işleri, kirman gibi basit araçlarla iplik elde etmiş ve bunları elle örerek giysi yapmıştır. (M.Ö. 2100-1800)

İlk el dokuma tezgahları, M.Ö. 2000 yılında yapılmış, eğrilen iplikler bu basit tezgahlarda kumaş haline getirilmiş ve yine elde kesilip dikilerek, giysi haline getirilmiş.

Buhar gücünün keşfi ve sanayi devrimiyle, 18. yy.' dan sonra tekstil sektöründe makineleşme ve seri üretim başlamıştır. Daha sonra, bilgisayarların kullanılmaya başlandığı yakın tarihlere gelinceye kadar, tekstil ve konfeksiyon sektöründe yeni enerji kaynaklarının devreye girmesiyle, mekanizasyon ve otomasyon artmış, insan emeğiyle yapılan birçok işlem, makinelerle yapılmıştır.

İlk kuşak bilgisayarlara yön veren delikli kart sisteminin, daha önce (1801) Jackard tarafından bulunduğu ve dokuma tezgahlarının otomatik yönetiminde kullanıldığı biliniyor. Böylece tekstil sektörü, ileride kendisine vazgeçilemez desteği sağlayacak olan bilgisayarların gelişimine ışık tutmuş oluyor. 1970' li yılların başlarında, bilgisayarlar güncel hale gelirken, bu yıllarda karmaşık organizasyon yapısı nedeniyle özellikle stok kontrolü, maliyet analizi, planlama ve üretim yönetimi gibi konularda, bilgisayar teknolojisini ülkemizde uygulamaya başlayan ilk sektörlerden birisi de tekstil sektörü olmuş.

Tekstilde, gerçek anlamda bilgisayarların ilk kullanılmaya başlandığı yerler, boyahaneler ve örme daireleri olmuş. Bilgisayar belleğinde bulunan desene göre, yeni desenler geliştirilip, doğrudan örme makinesine verilmiş ve kumaş üretilmiş.

Sektörde daha sonra dokuma makinelerinin desenlendirmesi, konfeksiyon işletmelerinin organizasyonu, planlama ve kumaşların en az kayıpla giysi haline getirilmesi gibi konularda bilgisayarlardan faydalanılmış. Günümüzde hem yazılım hem de donanım olarak geniş bir yelpazeye sahip olan bilgisayarlar, birçok sektörde olduğu gibi bu sektörlerde de vaz geçilmez bir destekçi haline gelmiş. Teksil ve konfeksiyon endüstrisinde bilgisayarlar, kullanım alanları olarak çok çeşitlilik gösteriyor ve hem bu sektörlerdeki hem de bilgisayar endüstrisindeki gelişmelerin çok hızlı sürmesi nedeniyle bu çeşitlilik her an artıyor. Böylesine çeşitlilik gösteren kullanım alanları içerisinde, birkaçını ana başlıklar halinde şöyle özetleyebiliriz;

1. Bilgisayar Destekli Tasarım-CAD ; Ürün şekillendirme veya dizaynı olarak ta adlandırılabilecek olan bu sistem, özellikle örme ve dokumada, kumaş yüzeyinin renk ve desen açısından tasarlanması ile , konfeksiyon endüstrisinde kalıp ve pastal hazırlanmasında kullanılıyor. Boya tonlamaları ile baskı desenlendimede de bilgisayar yardımıyla tasarım yapılabiliyor.

2. Bilgisayar Destekli Üretim-CAM; Özellikle tekstil ve konfeksiyon endüstrisinde insan hatası payının en aza indirilmesi konusunda bilgisayar yardımıyla üretim, yani bilgisayarların doğrudan makineleri ya da parçaları kontrol ederek üretim sağlaması son yıllarda önem kazanmıştır. Örme ve dokuma kumaşların üretimi önce bilgisayarlı jakar sistemi ile tasarlanabiliyor, daha sonra kumaşın makine tarafından üretiminin kontrolü yapılabiliyor, iplik makinelerinde kopuş noktalarının belirlenmesi ile bağlama ünitesinin yönlendirilmesi de bilgisayar yardımıyla yapılabiliyor. Konfeksiyon sektöründe ise kalıp kesiminde ve dikiş makinelerinin kontrolünde bilgisayarlar kullanılıyor.

3. Planlama: Özellikle modaya bağlı olarak süreklilik ve çabukluk gerektiren bu sektörlerde planlamanın önemi çok büyüktür. Mevcut makine ve iş gücüyle istenilen zamanda sonuca ulaşmak, işgücüne sürekli iş verebilmek, çok modelli ya da karmaşık modelli montaj hatlarında üretimin izlenmesi artık deneyimli mühendislerce yapılamıyor, mutlaka bilgisayar desteği gerekiyor. Bu konuda özellikle "yöneylem araştırması" diye bilinen çalışmalar hızla devam ediyor ve bu çalışmalardan tekstil ve konfeksiyon sektörlerinde yararlanılıyor.

4. Kalite Kontrol: Sektörlerde kullanılan malzemeler oldukça pahalı olduğu için yapılan en küçük hata, üretimin yüksek miktarlarda gerçekleştiği günümüzde, sektörde oldukça büyük zararlara ve yüksek hızlarda çalışıldığı için de hatanın farkına varılıncaya kadar büyük kayıplara yol açmaktadır. Bilgisayarların devreye gimesiyle makinelerden anında bilgi toplanabiliyor ve bu bilgiler değerlendirilerek gene çok kısa sürede hatalı üretime müdahale edilerek kaliteli üretim sağlanabiliyor. Son yıllarda geliştirilen yeni bilgisayar sistemleri ile tüm işletme bazında makineler kalite kontrol açısından on-line olarak bağlanabiliyor, tüm veriler bir bilgi işlem merkezinde toplanarak değerlendiriliyor ve işletmenin üretim kalitesi saptanabiliyor.

5. Ticari Amaçlar: Diğer sektörlerde olduğu gibi tekstil ve konfeksiyon sektöründe de muhasebe, stok kontrol, personel işlemleri gibi amaçlarla bilgisayar kullanılıyor.

Çağımıza damgasını vurmakta olan bilgisayarlar, gelişmelerine hızla devam ediyorlar. Bu gelişmelere tekstil ve konfeksiyon alanındaki yeni buluşlar da eklenecek olursa, özellikle entegre üretimde kullanılan bilgisayarların bu sektörlerde daha yaygın kullanım alanı bulacağını söylemek yanlış olmayacaktır.

Tekstilin Uluslararası Sorunları Açıkoturumu

M. Çetin Demirhan (Çerçeve Genel Yayın Yönetmeni), **Prof. Dr. Mansur H. Muhammed** (ABD, North Carolina Üniversitesi)
Prof. Dr. F. Mazahir (Azerbaycan, Bakü Üniversitesi), **Prof. Dr. Mustafa Kuruoğlu** (İTÜ, Türkiye)
Doç. Dr. Yusuf Ulcay (Uludağ Üniversitesi, Türkiye), **Doç. Dr. Ziya Özek** (Uludağ Üniversitesi, Türkiye)
Mütteki Sezen (Müsiad, İzmir)

M. Çetin Demirhan

Tekstil sektörü Türkiye sanayisinin can damarı, lokomotifi. Bu tanımlama sadece Türkiye açısından değil, dünya açısından da geçerli bir tanımlama. İş hacminin en fazla olduğu sektör, tekstil. Yine, istihdam açısından ekonominin can damarı tekstil sektörü. Sektörün sorunlarını incelerken gördük ki, olayın ülke içi boyutları olduğu gibi, uluslararası bir boyutu da var. **ÇERÇEVE DERGİSİ** olarak Tekstil sektörünü incelediğimiz bu sayıda, sektörün uluslararası sorunlarına da değinmek istedik. Bir uluslararası toplantı nedeniyle ülkemizde bulunan Sayın Prof. Dr. Mansour H. Muhammed ve Bakü Üniversitesinden Prof. Dr. F. Mazahir ile, İTÜ'den Prof. Dr. Mustafa Kuruoğlu, Uludağ Üniversitesi'nden Doç. Dr. Yusuf Ulcay, yine Uludağ Üniversitesinden Yard. Doç. Dr. Ziya Özek ve MÜSİAD'dan Mütteki Sezen'in katıldığı bir açık oturum düzenleyerek tekstil sektörünün ana sorunlarına- ve uluslararası sorunlarına değindik. Özellikle ABD'de North Carolina State University'de tekstil konusunda öğretim üyesi olan Prof. Dr. Mansour H. Muhhammed'in yaklaşımları ve Bakü Üniversitsi öğretim üyelerinden Prof. Dr. F. Mazahir'in Azarbaycan-Türkiye arasındaki iş birliğine ilişkin saptamaları belli bir öneme haiz.

-İlk sorumuzu sayın Mazahir'e yöneltmek istiyorum. Sayın Mazahir, şu anda Azerbaycan'ın elinde olan sanayi tesisleri nelerdir?

-Azerbaycan'da dokuma, örme ve ayakkabı fabrikaları mevcuttur. Var olan sanayi tesislerinin bazı sorunları var. Örneğin teknolojik yapıya ilişkin sorunları var, ithalat ve ihracata ilişkin sorunları var. Bizim esas ticaret yaptığımız yerler, Rusya ve eski sovyet devletleridir; Özbekistan, Kazakistan, Gürcistan, Türkmenistan gibi.

-Peki şu anda Azerbaycan'da, tekstilin önündeki zorluklar nelerdir?

-Makinalar eski, onların yenileriyle değiştirilmesi lazım. Demin de belirttiğim gibi teknoloji bizim en belli başlı problemimizdir.

-Teknoloji yenilenirse, Azerbaycan üretiminde kalite artar mı?

-Elbette. Makinalar yenilenirse, istihsal edilen giyimlerin kalitesi yükselir. Ham ve mamul maddenin kalitesi dünya kalitesini yakalar.

-Türkiye ile ilişkileriniz tekstil açısından nasıl?

-Türkiye ile birlikte çalışabiliriz ve bu ürünleri yapabiliriz. Bunu arzuluyoruz. Teknolojimizi değiştirip, yeni fabrikalar kuracağız. Azerbaycan'ı sadece ham madde üreten bir ülke olmaktan çıkarıp mamül madde yapan bir ülke haline getirmek istiyoruz. Bunu yaparken de Türkiye'li işadamlarına çağrıda bulunuyoruz, gelsinler birlikte ortak olarak bu yatırımları yapalım. Birlikte kazanıp ,birlikte kar edelim. Tüm bunları biz Türk kardeşlerimizle birlikte yapmak istiyoruz. Şahıs olarak bana müracaat etsinler ben hepsiyle de teker teker görüşmeye, onların Azerbaycan'da karşılaştıkları problemleri çözmeye kararlıyım.

-Şu anki ihracatınız hangi ülkelere?

-Şu anda bizim en büyük ihracat potansiyelimiz petroldür. Petrolümüzü ABD ile takasa bağladık. AMORKA firması bu işleri yürütmekle görevli. Ayrıca İngiltere'den BP firmasıyla da bağlantımız var. Bunun yanında Türk firmaları da burda iş yapmak üzeredirler.

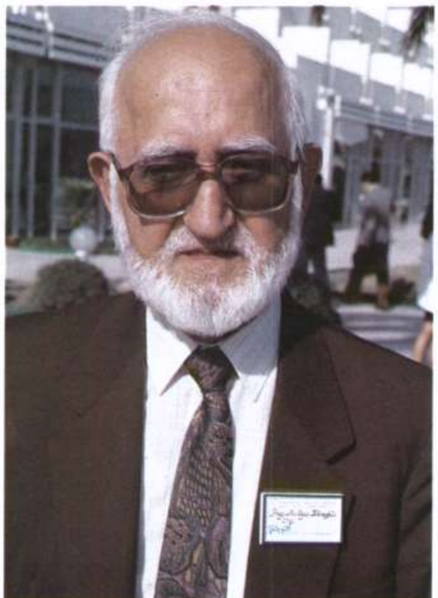
-Şu aşamada Türkiye'den beklediğiniz nedir?

-Bağımsızlığını yeni elde etmiş ve kardeş bir ülke olarak bizim Türkiye'den beklentilerimiz oldukça fazla. Biz her aşamada Türkiye ile ortak çalışma yapmak istiyoruz. En azından teknolojik değişimi, bu alandaki yatırımları Türk firmalarının yapmasını arzu ediyoruz. İdari faaliyetleri ve işletme konularını da, pazarlama da dahil Türkiye'den bekliyoruz. Kısacası, Türkiye'nin bizi alıp dünya pazarına çıkarmasını istiyoruz. Bizim ekonomik gücümüzün sınırları belli, bu konuda Türkiye'nin yardımına ihtiyacımız var. Ben, Türk işadamlarının Azerbaycan'da karşılaştıkları problemleri çözmek istiyorum ama bu konuda kimse henüz bana müracaat etmiş değil.

Prof. Dr. F. Mazahir

-Peki tekstil sektörünün Azerbaycan'daki istihdam durumu nedir?

-Tekstilde, fabrikalarda çalışan sayısı 30 bine yakın. Ama bizim ana sanayimiz, temel yatırım alanımız petrolden sonra tekstildir. Bunun bilinmesini istiyoruz.



Prof. Dr. Mustafa Kuruoğlu

- Sayın Prof. Dr. Mustafa Kuruoğlu, sizce tekstilin uluslarası arenadaki belli başlı sorunları nelerdir?

- Türkiye'de tekstil, ihraç eden bir endüstri durumuna gelmiştir. Bilhassa, evvelce iplik ve dokuma olarak imal edilen tekstil malzemeleri, halen konfesiyon olarak büyük ölçüde ihraç edilmektedir. Dolayısıyla halihazırda tekstilin durumu, bilhassa hammaddede, yani kimyevi madde ithalatında problem olabilir. Çünkü oraya büyük dövizler gidiyor. Çünkü makina ithalatı Türkiye'de pek yapılmıyor. Bir de tabi ihracatta kalite esas. Şimdi birçok ihracatçı çıkıyor ortaya, fakat zamanla bunların kompotan olmadığı anlaşılıyor. Alıyor kotayı, son ana kadar teslim etmiyor, son anda perişan oluyor, o kotayı da kaybediyor. İhraç ediyor, bakıyorsunuz ihraç ettiği malda kalite yok. Bu defa reklamasyon geliyor. Bilhassa bu reklamasyon çok mühim. Yani imalatta adım adım, Avrupai tarzda bir kontrol yok. Bu bakımdan bizim bu teknolojiyi, makinaları kuruyoruz ama, esasında kalite kontrolünü esas almamız lazım. Sonra ihraç edilen mallar, katma değeri küçük olan mallar, yani biz daha ziyade oranın orta seviyedeki insanına hitap eden mallar ihraç ediyoruz. Eğer biz, daha yüksek kalitede mal ihraç edebilirsek, ona göre de Türkiye'nin gelirleri daha büyük olur. Bunun için de altyapı lazım.

Bugün Türkiye'de ihracatın % 30'unu tekstil oluşturuyor. Biz, yabancı sermayenin gelmesinden yanayız. Çünkü yabancı sermaye, teknoloji getiriyor, kalite getiriyor. Dolayısıyla ülke ekonomisini olumlu yönde etkiliyor.

- Peki tekstil sektörü ISO 9000'e kolaylıkla uyum sağlayabilecek mi, bu yönde birtakım çalışmalar olabilecek mi?

- Şimdi ISO 9000, Türkiye'ye çok şey kazandıracak. Biz bu standartlara uymak zorundayız. Mal, bu standartlara uyduğu müddetçe sanayii yükselir. Bilhassa konfeksiyon sanayisindeki küçük işletmelerde bu standartlara uyulması için kaliteli elemanlar seçmek lazım.

- Sayın Doç. Dr. Yusuf Ulcay, siz uzun bir süredir yurt dışındaydınız. Tekstilin uluslarası arenadaki sorunları nelerdir?

- Şu son bir yılda tespit ettiğim birkaç

noktayı belirteyim; Şimdi tekstil sanayii, gelişmekte olan ülkelere verilmiş olan bir sanayii. İşçilik, Türkiye'de artık ucuz işçilik değil. Dolayısıyla otomasyona gitmek zorundayız. Sattığımız tekstil ürünlerini en son kademeye getirmek zorundayız. Şimdi ben 1991'de gizlediğim bir şeyi söyleyeyim; bol miktarda Suriyeli, İranlı ve Arap yatırımcı vardı. Bunların çalıştığı konular, tekstil ve dokuma makinalarıydı. Eğer orada bulundukları oranda yatırım yapacaklarsa, işçilik oranları bizden daha düşük olan bu ülkeler, yarın Uzakdoğu ülkelerinden çok daha yakın ve çok daha imkanlı olacaklardır bize. Dolayısıyla biz mecburen, ileriki kademelerde mal satmak zorundayız. Yani artık pamuk ipliği veya ham bez değil, işlenmiş kumaş ve bilhassa konfeksiyon sanayii satmak zorundayız. Bu, iki bakımdan bize avantaj sağlayacaktır; bir, katma değer, bu ülkeye bırakacağı kazanç bakımından bir değer fazladır. İkincisi, şu çevremizde bahsettiğimiz ülkeler, teknoloji bakımından bizi en az bir on sene daha yakalayamazlar.

Ayrıca, konfeksiyon sanayiinin küçük ölçekli kalmasında bence de yarar var. Çünkü büyük ölçekli konfeksiyon sanayisini idare etmek oldukça zor. Bakın ben Bursa çevresinde şunu gözlemledim; şu son

Doç. Dr. Yusuf Ulcay

beş yıl içinde, büyük konfeksiyon üzerine yatırım yapmışlar. Büyük ölçekte yapılan yatırımların çoğu iflas etmiş veya, işçileri idare edemediklerinden dolayı aynı işleri bugün, küçük küçük başka yatırımcılara yaptırmak zorunda kalmışlar. Dolayısıyla şu anda, küçük işletmelerle bu işi yürütmek zorundayız.

- Peki,teknoloji açısından Türkiye'nin önündeki sorun nedir?

- Şimdi bakın, konfeksiyon veya dokuma olayını incelersek; bugün rakibimiz olan ülkeler son teknolojiyi almış olan ülkeler. Bugün Taiwan, Honkong, Singapur gibi uzakdoğu ülkelerini karşılaştırdığımız zaman, bakıyorsunuz sahipleri ya Avrupa'nın, ya da Amerikan firmalarının, son model makinalarını kurmuş olduğu tesisler. Halbuki bu firmalara karşı bizim yaptığmız bir dokuma olayına bakın; Avrupa'nın çöplüğü durumuna geldik ve bütün makinalarını getirdik, Türkiye'ye koyduk. Bu yanlış bir politika. Bu, Türkiye'nin teknolojisini daha düşük bir seviyede bırakmış bir durumda. Yani bu ihracat-ithalat politikasında, teknoloji bakımından yeni düzenlemeler yapılması mutlaka gerekli.

- Sayın Ziya Özek, ihtisas alanınızı da göz önüne alırsak sizce tekstilin belli başlı sorunu nedir, bunu hem Türkiye ve hem de uluslararası piyasalar açısından soruyorum.

- Teknolojik olarak var olan problemler, Türkiye'yi aşan boyutlarda. Yakın zamana kadar, makinaların bazılarının Türkiye'de imalatı konusunda girişimler vardı, yabancı lisans yoluyla. Dolayısıyla bu, Türkiye'ye eski makinaların akışını falan engelleyebilirdi. Bu konuda her nedense hükümet olarak bu uygulamaya son verildi. Biz Türkiye

İngiltere Mektubu

Çerçeve Dergisi olarak İngiltere'de tekstil sektörü ve tekstil pazarındaki olanaklar üzerine bir inceleme ve araştırmada bulunduk.

Halen devam eden iktisadi durgunluktan tekstil sektörü de etkilenmiş durumda. Aşırı faiz oranları (%10) yüzünden en büyük darbeyi emlak piyasası yedi. Emlak piyasasındaki bu durum, ev kredilerinin faizleri artmış olan İngiliz halkını diğer masraflarında kısıntılar yapmak zorunda bıraktı ve sonuçta da iç piyasadaki tüketici talebi enflasyonla beraber çok aşağılara düştü. bu talepteki düşüşün en büyük etkisi de üretim sektöründe ve buna bağlı istihdam alanlarında görüldü. İşsizlerin sayısı 3 milyona çıkarken, İngiliz sterlini para piyasalarında değer kaybederek Avrupa para sistemenden çekilmek zorunda kaldı. Son olarak ta Major Hükümeti iç piyasayı canlandırmak ve Sterlingin değerini korumak için çok önceleri yapması gerekeni yapıp, faiz hadleri tabanını % 1 düşürdü.

Araştırmamız sonucu İngiltere' de Türkiye ile iş yapan ve iş yapmaya hazır birçok tekstil firmasıyla kontak kurduk. Özellikle ucuz ve kaliteli işçilik dolayısıyla İngiltere ile iş yapmaya istekli üyelerimizin, kendileriyle bağlantı kurmalarını bekliyorlar. Bazıları iplik ve kumaş dallarında iş yaptıklarını belirtirken, bazı firmalar da konfeksiyon ve iç çamaşırı üzerine eğiliyorlar. Listede, bağlantı için isim ve adreslerini verdiğimiz firmalar, genelde ithalatçı ve aracı firmalar olup, birçok büyük perakende mağazalarına mal verdiklerini belirttiler.

İstekli Tekstil ihracatçılarımız için bazı dezavantajlar da var. Bunların başında Portekiz ve İtalya ile rekabet geliyor. Avrupa Topluluğu üyesi olmaları avanlajıyla bu ülkelerin tekstilde kota ve gümrük kısıtlamaları sorunları olmuyor. İkinci bir etken de kalite. İngiliz firmaları, siparişlerinde belli standartlar uygulamakta ve kaliteli malları tercih etmektedirler. Kaliteyi dayanıklılık, hatasız işçilik ve zamanında mal teslimi gibi faktörler büyük ölçüde etkilemekteler.

İsim ve adreslerini verdiğimiz firmaların bir çoğunun sahibi Kıbrıslı ya da Türk işadamları olup, lisan hususunda fazla bir sorun olmamakla beraber Türk ticaret hayatını da bilen kişiler.

İncelemelerimiz sırasında tanıştığımız Willcox ve Gibbs şirketi, birçok Avrupa ülkesine ve Türkiye' ye tekstil makinaları ve sanayi tipi dikiş makinaları ihraç etmekteler. Kendilerinin geniş bir ürün çeşidi olup, expertiz yardım da sağlamaktadırlar.

İngiltere ile iş yapmak isteyen üyelerimiz, ayrıca bu ülkedeki mevzuat ve tekstil kotaları hakkında , Londra' daki Türk-İngiliz Sanayi ve Ticaret Odasından da bilgi alabilirler , ya da bu odaya kaydolabilirler.

Son olarak ta geçen ilkbaharda hazırlanmış havlu, yağmurluk, masa örtüsü ve anorak mallarına yönelik, MİNTEL tarafından yapılmış pazar araştırması raporlarını da üyelerimiz, İngiltere temsilcimiz MUTLU SEZEN' den tedarik edebilirler. Raporlar, tamamen İngiliz pazarını kapsamaktadır. Sektörün bugünkü yapısını etkileyen faktörleri, pazar eğilimlerini ve tüketicisinin yapısını en ince ayrıntılara kadar belirlemiş olup, faydalı bir kaynak olacağına inandığımız bu raporun sayısal verileri hâlâ günceldir.

Mutlu Sezen

olarak, tekstil sektörümüz lokomotif sektördür diye övünüyoruz. Fakat girdi-çıktı dengesine biraz bakarsak, bu biraz düşündürücü oluyor. Evet, Türkiye'nin tekstilde 5 milyar doları aşan ihracatı var. Buna karşılık bizim, makinalar için yurt dışına ödediğimiz paralara bakarsanız, bazı bölgelerde bu miktarı aşıyor. Tekstilde uzman kişiler de çok az. Tekstil mühendisliğine Türkiye'de pek önem verilmiyor. Tücar zihniyeti ile hareket ediliyor. Türkiye'de bugün, tekstil mühendislerinin istihdam edilmesi gerekiyor. Birçok kişiler, tekstili bilmeden bu işin içine giriyorlar. Tekstil firmaları arasında bir koordinasyon yok. Bir koordinasyon sağlanması halinde, yaşanan problemlerin bir bölümüne çözümler üretilebilir.

Aslında Türkiye, gelişmiş teknoloji üretme konusunda kararsız. Bugünkü dünya ortamında, süper devletler uygun görürlerse size birtakım dalları aktarırlar. Tekstil konusunda ileri teknolojiyi yakalamak için inceleme-araştırmalar yapmak lazım. Bunun için de büyük paralara ihiyaç var. Bugün Türkiye'de tekstil sektörü, daha ziyade küçük işletmelerden oluşuyor. Teknolojik gelişmeyi yakalamak için bu küçük firmalar, bazen birleşmeye gidiyorlar. Dolayısıyla potansiyellerini biraraya getiriyorlar. Böyle bir ortamda, Türkiye'nin yapabileceği tek şey; bunlarla lisans anlaşmasına girerse, onların Türkiye'de yatırım yapmasını sağlayabilir. Bu adımın atılması halinde, sonradan bunun faydaları görülecektir. Bu koşullarla teknoloji gelişimi başlatılabilir.

Batı toplumu, çevreye zararlı sanayileri, özellikle ağır sanayiyi atmak istiyor. Türkiye gibi ülkeler bunlara talip olursa, seve seve gönderirler, alın geliştirin derler.

Bir firma piyasada tekelleşmeye başladığı an, devlet müdahale ederek, onun tekelciligini kırıyor. Bizde şimdi böyle bir oluşum yokken siz korumacılık yaparsanız, bazen ister istemez tekellere hizmet etmiş te olabilirsiniz. Ama aradaki denge kurulursa, korumacılık kesin lazım. Çünkü bu ülkenin vatandaşını, hükümetin koruması lazım.

Bütün büyük ülkelerde bu var. Örneğin Amerika'da tekstil piyasasına Amerika'nın korumacılığı var. Her ülkeyle ikili anlaşmaları var. Her ülkeye belli bir kota

Doç. Dr. Ziya Özek

ayrılmış. Yani belli bir miktar tekstili yurt dışından alacağım diyor. Amerika'da şirketlerin, büyük araştırma-geliştirme merkezleri var, devletin bile var. Ben üniversiteli arkadaşlara, buralarda doktora yapmalarını tavsiye ediyorum. Bizde araştırma-geliştirme merkezi olarak bir tek TÜBİTAK var. Orda da kaç tane elemanın çalıştığı, yaptıkları araştırmaların nelerle sınırlı olduğu malum.

-Sayın Prof. Dr. Muhammed'e gelmek istiyorum şimdi. Kendisinin anlatacakları, özellikle ABD piyasaları düşünüldüğünde bizim için çok önemli olacaktır. Sayın Hocam siz bugün hem teknoloji açısından ve hem de piyasa açısından sektörün motoru olan ABD'yi çok iyi biliyorsunuz. Aynı zamanda sektörün motoru olan bir ülkede bulunmanız, uluslararası piyasaları daha iyi gözlemleme ve bu konudaki düşüncelerinizi sağlıklı aktarmada bizim açımızdan bir avantaj oluyor.

Prof. Dr. Mansur H. Muhammed

Sizce tekstilin uluslararası piyasalardaki temel problemi nedir?

-Tekstil sektörünün teknolojik olarak ve piyasa olarak dünyadaki en önemli problemlerinin başında yüksek kapasiteli üretim ve yüksek teknoloji problemi yer almaktadır. Bu, sektörün temel problemi olarak görünüyor. Hemen hemen her ülke tekstile ilişkin yapısında, gerekli olsun olmasın bir büyümeye gitti. Biri yüksek kapasite ile ihracat yapmaya çalışırken diğeri aynı oranda ithalat yapmaya çalıştı ve pazar, gereğinden fazla bir büyümeye ulaştı.

-Peki bu gereğinden fazla büyümüş olan piyasa için çözüm nedir?

-Çözüm özelleştirmedir. Tekstilde devleti olabildiğince geriye çekerek özelleştirmeye gitmek en doğru çözüm olacaktır. Diyelim ki bir ülke, sektörün bir noktasında ileri ise sektörün her noktasında ileri gitmeye çalışmamalı, ağırlığı güçlü olduğu alana kaydırmalıdır. Eğer bir ülke ev üretiminde ağırlıklı ise bunun üzerine gitmeli, bir diğeri makina alanında ileri ise bunun üzerine gitmelidir. Her ülke herşeyi yapmaya çalışmamalıdır. Teknolojiye yapılan yatırımlar ve ucuz iş gücü de sektörün temel problemleridir.

Sektör büyük bir hızla tüm dünyada otomasyona kaymaktadır. Bu olabildiğince iyi izlenmelidir. Özellikle iş gücünün ucuz olduğu ülkeler, gereksiz bir otomasyona gitmek yerine bu alana yapacakları yatırımları bir başka alana kaydırabilmelidirler. Mesela bildiğiniz gibi Hindistan, iş gücüne ödenen ücret açısından elverişli bir konuma sahiptir. Bu Hindistan için bir avantajdır ve onlar bu avantajı en elevrişli bir şekilde kullanma durumundadırlar. Her ülke elinde olan avantajları kullanarak piyasada belli alanı kontrol etmelidir. Yoksa, diğerlerinde ne varsa bizde de o olsun mantığı, sektörde gereksiz bir harcamayı da gündeme getirecektir.

Örneğin bazı ülkeler tekstil teknolojisinde yoğun elektronik teknolojisine sa-

hipken, diğer bir ülke yoğun mekanik teknolojiye sahiptir. Burada mekanik teknoloji kullanan ülkenin diğer ülkeye benzemesi değil, sahip olduğu bu avantajı diğer ülkelere aktarabilmesi önem kazanmaktadır. Yani know-how satması daha uygun olabilir.

Şunu söylemek istiyorum; eğer bu yarış böyle giderse tekstil sektörünün geleceği büyük zorluklarla dolu olacaktır.

Türkiye'nin de önünde bulunan sorunların başında özelleştirmenin sağlıklı olarak gelişmesi ve gerçekleştirilmesi var. Örneğin siz pamuk üreticisi olan bir ülkesiniz ama aynı oranda, pamuğunuzu değerlendirme imkanından yoksunsunuz. Bu durumda devletin, pamuğu tekstil sektörüne dünya fiyatlarından satması gerekiyor. Ya da bu piyasadan devletin elini çekmesi gerekiyor. Eğer bu sağlıklı olarak gerçekleştirilebilirse, yani sektör kendi piyasasını kurabilirse o zaman dünya tekstil piyasalarına daha kolay açılabilirsiniz.

-İçinde buluduğumuz coğrafyada tekstil sektörü önemli sanayi sektörlerinin başında geliyor. Sadece bulunduğumuz coğrafya açısından değil, ama uluslararası ilişkilerde düşünüldüğünde tekstil sektörünün sorunları nelerdir sizce?

-Bugün içinde bulunduğumuz coğrafyada tekstil sektörünün sorunları, ana hatlar itibariyle mevcut diğer sektörlerden farklı bir yapı içinde değildir. Sorunlar demetine, fazla mülagata yapmadan temas edecek olursak en önemli sorunun, diğer sektörlerde olduğu gibi finansman alanında olduğunu görürüz. Neden bu konu bu kadar önemli? Kapitalist sisteme göre üretim için gerek ve yeter şart, üretim faktörlerinden en önemlisi olan sermaye unsuru ve ülkedeki sermaye birikiminin, sermaye stoğunun durumudur. Oysa bilmekteyiz ki Türkiye'nin yeterli sermaye birikimi olmadığından, kendisi için gerek gördüğü bu üretim faktöründeki eksikliği yabancı sermaye olarak kapatmaktadır. Burada bir saptama yapmak istiyorum; yabancı sermaye dendiği zaman genellikle ülkede yapılan yabancı yatırımlar düşünülür. Oysa yabancı sermaye, dış borcun bir diğer adıdır. İşte bu dış borçlanma uzun vadede sermaye stoğunuzu önemli ölçüde etkilemektedir. İşin detayına girdiğimiz takdirde ise bu konuyu ödemeler dengesiyle ilintilendirip, makro boyutlu kalkınma planları hakkında saatlerce konuşabiliriz. Ancak buna da zamanımız müsait değil. Bir sorunu dile getirdiğinizde çözüm öneremiyorsanız siz de o sorunun bir parçası olmaktan kurtulamazsınız. Bu bağlamda ben kısaca maddeler halinde sorunları ve çözüm

Mütteki Sezen

önerilerimi dile getirmeye çalışayım izin verirseniz;

Sektörün önemli sorunlarının başında mevcut makina parklarının gençleştirilememesi gelmektedir. Özellikle hazır giyim alt grubunda, değişen teknolojiye uyum sağlamak gittikçe güçleşmektedir. Ancak bu güçlük, sektörün uyumlaşma katsayısının düşüklüğünden değil, -aksine oldukça yüksektir- teknolojideki hızlı değişimden kaynaklanmaktadır. Bu sorunun çözümü için ise ev tipi küçük ölçekli işletmeler hızla yaygınlaştırılmalıdır. Bu yaygınlaştırmada ise kaynak sorunu, büyük ölçekli firmalara ayrılan kaynaklardan tasarruf yolu ile sağlanacaktır.

-Sektördeki sorunlardan biri de kapasite kullanımıyla ilgili. Bu konuda söyleyecekleriniz nelerdir?

-Kapasite kullanım oranlarının düşük seviyelerde olması, sektörün kendi içinde en önemli sorunudur. Çünkü bu durum, oluşan dışsal ekonomilerin olumsuzlaşmasına, ayrıca negatif entalpilere yol açmaktadır. Bu sorunu verimlilik ile bağdaştırmamak imkansızdır. Öyleyse sektörde atıl kapasiteyi azaltmak için özellikle büyük ölçekli işletmelere ayrılan kaynaklar, küçük ölçekli ev tipi işletmelere plase edilmelidir. Sırf bu plasman bile optimal kapasiteyi getireceğinden, verimlilik artışı teknik olarak sağlanabilecektir. Optimal kapasite kullanım oranının tespiti bu şekilde sağlandıktan sonra, hem içsel hem de dışsal ekonomiler olumlu şekilde bir yön çizeceklerdir.

Bir diğer sorun ise binilen dalların kesilmesini önlemek olmalıdır. Bildiğiniz gibi 1980'li yılların Türkiye'sinde, özellikle o ihracat patlaması yaptığımız yıllarda Japonya'ya dünya fiyatlarının üstünde pamuk ipliği ihracatımız olmuştu. Bizde o yıl bu durum ödemeler bilançosuna olumlu bir katkı yarattı diye sevinmiştik. Ancak kazın ayağının hiç te öyle olmadığı, aradan bir yıl geçtikten sonra anlaşıldı. Avrupa pazarlarında ucuz pasifik işçiliği kullanan Japonları, mamül mallarda karşımızda rakip olarak gördük ve sonucunda da, bir yıl önce iyileştiridiğimizi söyleyerek övündüğümüz ödemeler bilançosunu bu kez kötü bir duruma soktuk. Kendi kendimize rakip yarattık. Bakın bunu neden anlattım; önümüzdeki yıllarda GAP bittiğinde buradaki üretim fazlasını ne yapacaksınız, bu konuda bir çalışmanız var mı? Yoksa domatesçilerin yaptığı gibi denize dökmek gibi ilkel bir yöntem mi izleyeceksiniz? Uluslararası ekonominin değişmez kuralıdır; Uluslararası ticaret hadleri hammadde satan ve mamul madde satın alan ülkenin aleyhine, hammadde satın alan mamul madde satan ülkenin lehine değişir. Elbette ben bu coğrafyada yaşayan ve kendi alanımdaki sorumluluklarımı bilen bir ekonomist olarak bir yaklaşım getirmek durumundayım. Öyleyse Türkiye'de sadece basılı kitaplarda kalan değil, uygulaması mümkün olan, uzun vadeli, değişen şartlara göre esnekliği mevcut ve geçerliliğini koruyabilen makro planlar yapılmalıdır. Bunlar yapılmadığı takdirde; başta tekstil sektörü olmak üzere tüm sektörlerde bir iyileşme olamayacağı kanaatindeyim.

Son olarak ta şunu ifade edeyim; Türkiye, ekonomik sistem tercihini tekrar gözden geçirmek ve tercih ettiği sisteme uygun kurumları geliştirmek zorundadır.

-Açık oturumumuza katılan tüm bilim adamlarına teşekkür ediyoruz.

"Ne kadar farklı..."

Aslında onunla çok sık karşılaşıyorsunuz. Anlayamadığınız, tarif edemeyeceğiniz bir şeyler gizli onda...

Soramıyorsunuz, merak ediyorsunuz...

O daha başlangıçta çok farklı bir düşünce idi. Ve yıllardır bu düşünce ile size sunuldu. İşte onun sırları:

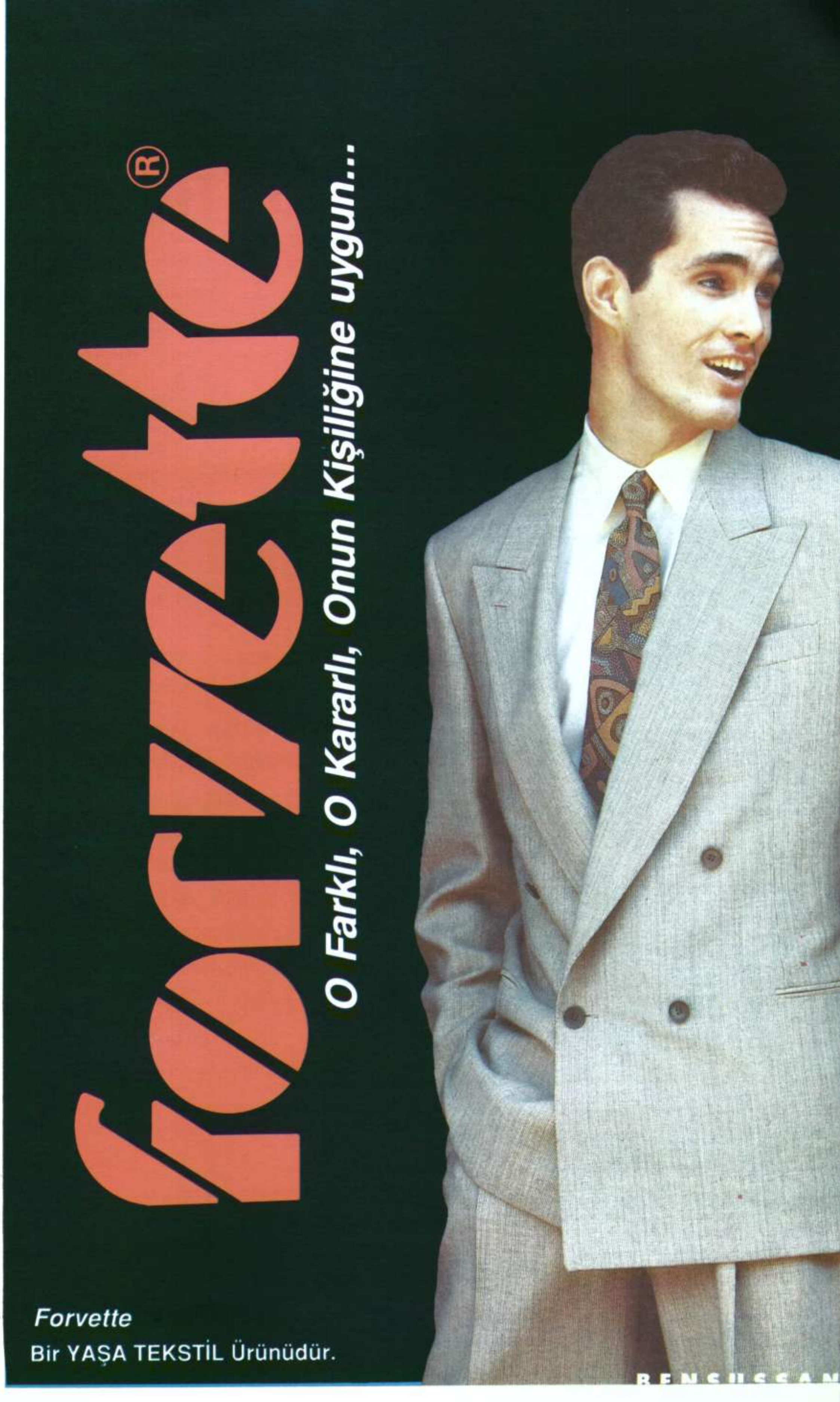
"O Forvette'dir"

Farklı istekleri olan insanlar için en iyi metaryallerden hazırlanıyor. Hazır giyim sözcüğü onu tanımlamıyor. Çünkü o elde üretiliyor. Kumaşa en iyi hükmeden eller son ipliği düğümledikten sonra o öylesine titiz bir kalite kontrolünden geçiyor ki...

Ve son sözü yıllardır "Forvette" imzasını arayanlar söylüyor...

- **Takım Elbise**
- **Tek Ceket**
- **Tek Pantolon**
- **Bayan Ceket**
- **Kaban - Manto**

★ **İMALAT**
★ **İHRACAT**
★ **TOPTAN**
★ **FASON**



Tüm Yaşa Tekstil ürünleri 1500 m² kapalı alanda 150 usta sanatkarın hünerli ellerinde sizin zevkinize uygun şekilleniyor...

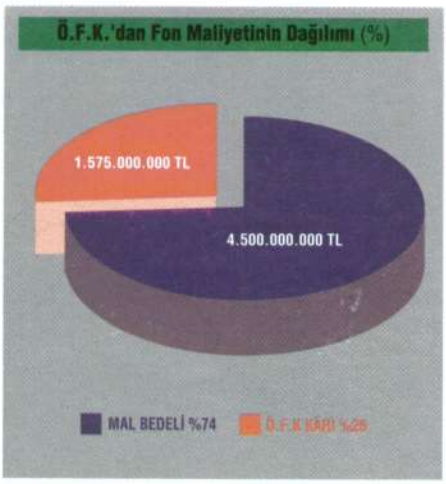
YAŞA TEKSTİL VE GİYİM SAN. LTD. ŞTİ.
Fabrika : 1249 Sok. No: 1 Yenişehir 35110 İZMİR
Tel: (9-51) 57 01 70 - (9-51) 57 00 69 Fax: (9-51) 33 95 31
İrtibat : Mimar Kemalettin Cad. 1330 Sok. No: 11 35210/İZMİR
Tel: (9-51) 84 37 78

Türkiye Genel Satıcısı:
YAŞA GİYİM PAZARLAMA SAN. VE TİC. LTD. ŞTİ.
Halit Ziya Bulvarı No: 22/101 Gülsan Han 35210 İZMİR
Tel:(9-51) 25 75 14 - (9-51) 25 89 97 Fax: (9-51) 84 99 70

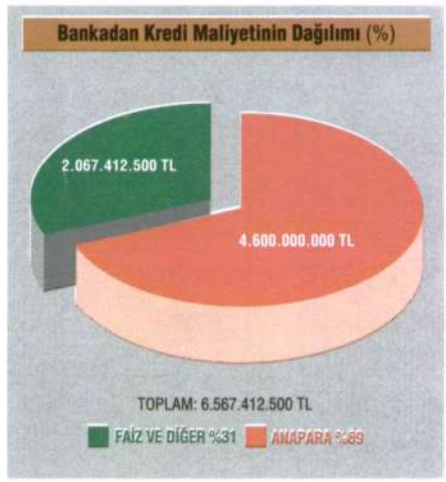
Kaynak Temininde Rasyonalizasyon

Mütteki Sezen

İster makro, ister mikro düzeyde olsun, ekonomilerde ana sorun; eldeki kaynakların, belirlenen amaçlar doğrultusunda en uygun biçimde kullanılmasıdır. Diğer bir deyişle, hedeflenen amaç; belirli ve sınırlı kaynaklarla, birim girdi başına maksimum çıktıyı sağlamaya çalışmaktır. 2000'e on kala dünyada yaşanan gelişmelerin hız boyutu hiçbir zaman bu yüzyıldaki kadar büyük olmamıştı. Bitirmekte olduğumuz yüzyılda tüketim giderek artmış, bu artış, beraberinde pazarların genişlemesine, teknolojideki ve özellikle komünikasyondaki hızlı değişim ve gelişmeler, işletmelerin ulusal ve uluslararası düzeyde büyümesine yol açmıştır. Bu büyüme ve gelişmeyle doğru orantılı olarak işletmelerde finansal sorunlar artmış ve başarılı yönetim için parasal kaynakların bulunması ve değerlendirilmesi büyük önem kazanmıştır. [1] Finansman alanındaki gelişmeler ve sorunlar, finansal kaynakların bulunmasında ve kullanılmasında yeni yöntemlerin doğuşunu gerçekleştirici bir hareketlilik kazandırmış, bunun sonucunda da finans sektörünün önemi daha belirginleşmiştir [2]. Özellikle mega-medya çağını yaşadığımız dünyada Türkiye'nin bu olaydan vareste kalması olanak dışıydı. Ancak Türkiye gibi ülkelerin bu konuda en önemli sorunu, yetersiz sermaye birikimi ve buna paralel olarak kaynak yetesizliğidir. Dış ülkelerden sermaye akımının gerçekleşmesi her şeyden önce finans sektörünün yeniden düzenlenmesini gerekli kılmıştır. Bu revizyonun ilk aşaması, Finans sektörü içinde en yüksek paya sahip bulunan bankaları ilgilendirmektedir. Bu meyanda, Bankalar Kanunu yeniden düzenlenmiş, bankaların daha verimli çalışmaları için finansal kurumlarla ilgili düzenlemeler birbirini takip etmiştir. Bunların en önemlilerinden biri de Özel finans Kurumları hakkında Kanun Hükmündeki kararnamedir. Türk Finans sistemi böylece yabancısı olduğu bir kurum ile rekabete zorlanmıştır[3]. Rekabetin üretimde verimi arttırdığı ise inkar edilemez bir gerçek olarak ifade edilebilir.



2000'e on kala dünyada yaşanan gelişmelerin hız boyutu hiçbir zaman bu yüzyıldaki kadar büyük olmamıştı. Bitirmekte olduğumuz yüzyılda tüketim giderek artmış, bu artış, beraberinde pazarların genişlemesine, teknolojideki ve özellikle komünikasyondaki hızlı değişim ve gelişmeler, işletmelerin ulusal ve uluslararası düzeyde büyümesine yol açmıştır.



İslamın ilke ve ölçülerine dayanan bankacılık uygulaması Dünyada yirmibeş yıllık bir geçmişe sahiptir. Türkiye'de ise uzun yıllardır akademik olarak üzerinde çalışmalar yürütülen "İslam Bankacılığı", Özel Finans Kurumları'nın kurulmasına izin verilmesiyle kısmi bir uygulama alanı bulmuştur[4].

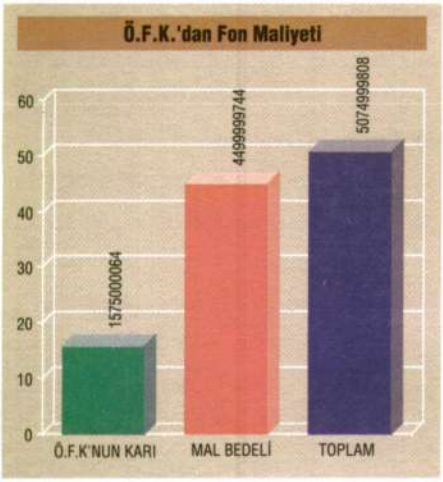
Adlarının Özel Finans Kurumu olmasına rağmen bu kurumlar yaptıkları işler itibarıyla birer bankadırlar. Bankacılık işlemlerinin yapılmasında sözkonusu bu kurumların ne derecede başarılı oldukları ve amaçlarına ulaştıkları ayrı bir araştırma konusudur. Bizi asıl ilgilendiren konu ise Türkiye'deki mevcut finansal yapının fon kullandırmada etkinliğidir.

Bugün ülkedeki üretim yapısına baktığımızda büyük çoğunluğun ölçek itibariyle küçük ve orta ölçekli firmalardan oluştuğunu görmekteyiz. Büyük ölçekli firmaların sayısı ülkemizde çok azdır. Bugün holdingleşmiş durumda olan pekçok büyük ölçekli firmanın kendileri için gerekli finansmanı sağlayacak bankaları veya finansal kurları mevcuttur. İşte bu bağlamda, ülke ekonomisinin büyük çoğunluğunu oluşturan küçük ve orta ölçekli işletmelerin gerekli finansal kaynağı sağlamada bu kurumlardan ne kadar yararlanabildikleri, bu yararlanmadaki avantajların ve dezavantajların neler olduğu, üzerinde dikkatle durulması gereken bir konudur.

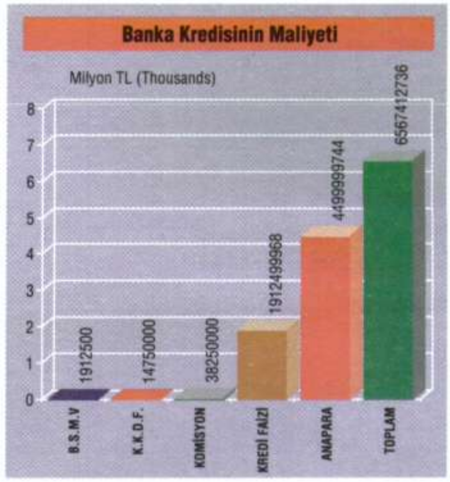
Türkiye'de sağlıklı ve gerekli olan konularda bir istatistik geleneği olmadığından, bu kurumlardan işletmelerin faydalanma dereceleri hakkında net bilgiye sahip değiliz. Biz burada sadece, kaynak sağlamadaki rasyonellik ve ekonomik çıkar açısından olaya yaklaşarak geçerli bir örnekle konuyu aydınlatmaya çalışacağız[5].

Her sezona ortalama 10.000 adet ile giren orta ölçekli bir konfeksiyon imalatçısı müteşebbis, kendi imalatında kullanmak üzere

30.000 metre kumaşa ihtiyacı vardır. Müteşebbisin, kumaş üreticisi firmadan, imalatta kullanacak olduğu kumaşın (örneğin 45-55 yün terylen) 6 ay vadeli fiyatının 240.000 TL/Mt., peşin fiyatının ise 150.000 TL/Mt. olduğunu öğrenir. Bu durumda peşin ve vadeli fiyat arasında % 60 gibi bir fark vardır. Müteşebbis için peşin fiyat, vadeli fiyata göre daha caziptir. Ancak Müteşebbisin nakit olarak, bu satınalmayı finanse edebilecek yeterli işletme sermayesi mevcut değildir. Bu durumdaki müteşebbis ; alternatif finansman kaynakları arama yoluna gidecektir. Bunlar ise, banka kredisi (SMK), üretici firmanın kredisi ve Özel Finans Kurumundan fon kullanma şeklinde olabilecektir. Şimdi bu üç alternatifi müteşebbis açısından inceleyelim.



İslamın ilke ve ölçülerine dayanan bankacılık uygulaması Dünyada yirmibeş yıllık bir geçmişe sahiptir. Türkiye'de ise uzun yıllardır akademik olarak üzerinde çalışmalar yürütülen "İslam Bankacılığı", Özel Finans Kurumları'nın kurulmasına izin verilmesiyle kısmi bir uygulama alanı bulmuştur.



I. Alternatif: Özel Finans Kurumundan Üretim Desteği (Murabaha) şeklinde fon kullanımı:

1) Müteşebbis, üretici firma ile ön anlaşma sağlayarak bu malı sipariş eder. Bu malın alım talebini ve mal bedelini 6 ayda ödeyeceğini Özel Finans Kurumuna iletir. Özel Finans Kurumu da üretici firmayı arayarak müşterisinin siparişini teyid eder. Ayrıca; ödemeyi kendisinin yapacağını, bu nedenle faturanın Kurum adına düzenlenmesini, malın sevkinin ise müteşebbisin istediği yere yapılmasını sağlar.

2) Üretici firma, malı sevk eder ve Özel Finans Kurumu adına aşağıdaki şekilde fatura düzenler.

Mal bedeli (30.000 mt x 150.000 TL) .... 4.500.000.000 TL
Katma Değer Vergisi (% 12) .... 540.000.000 TL
+ ____________
Toplam Fatura Tutarı .... 5.040.000.000. TL

3) Özel Finans Kurumu kendisine gelen fatura üzerine, daha önce müteşebbisle anlaştıkları oranda kar marjını (6) mal bedeli üzerine ilave ederek, müteşebbis adına aşağıdaki şekilde bir fatura düzenler:

Özel Finans Kurumu'na malın maliyeti .... 4.500.000.000. TL
Özel Finans Kurumu'nun kar marjı (%35) ..... 1.575.000.000. TL.
+ ____________
Toplam Mal Bedeli .... 6.075.000.000. TL

Müteşebbis Adına Fatura:
Mal Bedeli (30.000 mt. x 202.500. TL) .... 6.075.000.000. TL
Katma Değer Vergisi (%12) .... 729.000.000. TL
+ ____________
Toplam Fatura Tutarı .... 6.804.000.000 TL

4) Müteşebbis dilerse sıra vade ile, dilerse 6 ay sonra vadesi geldiğinde fatura bedelini öder (7) ve varsa teminat verdiği değerleri geri alır. Bu teminat aynı zamanda fatura tutarı kadar 6 ay vadeli ticari senet de olabilmektedir. Sonuçta müteşebbis, kısa vadeli finansman ihtiyacını gidermiş olmaktadır.

Verdiğimiz örnekle ilişkili olarak, aşağıdaki şekil 1.1'i incelediğimizde; Özel Finans Kurumu'ndan fon kullanma maliyetini rakamsal olarak görmekteyiz. Şekilden de anlaşılacağı gibi, 4.500.000.000. TL'lik mal bedelinin üzerine, 1.764.000.000. TL'lik Özel Finans Kurumu kârı eklenmiştir. Nitekim, şekil 1.2.'de Özel Finans Kurumu'ndan fon kullanma maliyetinin % olarak dağılımı gösterilmiştir. Burada, toplam maliyetin içinde mal bedelinin % 74'lük bir paya sahip olduğu, kurum kârının ise % 26'lık payı olduğunu görüyoruz.

II. Alternatif: Bankadan Kredi Kullanımı (Senet Mukabili):

1) Müteşebbis, bankaya başvurur. Bankaya vereceği vesaikin (ticari senet) karşılığında banka kredi açar. Ancak bankalar vesaikin en fazla % 70'i oranında (ortalama) kredi kullandırmaktadırlar. Dolayısıyla, müteşebbis 4.500.000.000. TL'lik finansman ihtiyacını gidermek için bankaya 6.428.571.430. TL'lik ticari senet vermelidir.

2) Bankadan verdiği senetlerin % 70'i olan, 4.500.000.000. TL'yi alarak, malı peşin bedelle satın alır.

3) 6 ay sonra müteşebbisin bankaya borcu aşağıdaki gibidir:
Ana Para .... 4.500.000.000. TL
6 ay vadeli kredi faizi (Yıllık % 85'den) .... 1.912.500.000. TL

Komisyon (Faiz tutarı üzerinden % 2) ....38.250.000. TL
Kaynak Kul. Des. Fonu (faiz üzerinden % 6)....114.750.000. TL
Ban. Sig. Muam. Vergisi (Kom. üzerinden %5)......1.912.500. TL
+_____________
Bankaya ödenecek toplam Borç ....6.567.412.500. TL

Firma, ikinci alternatifi seçtiğinde kumaşın birim maliyetinin 218.914 TL/mt olduğunu görmekteyiz. Bu bağlamda bankadan kredi kullanmak suretiyle fon temini ile ilgili olarak aşağıdaki şekil 2.1'i incelediğimizde ana paranın yanında, maliyeti yükselten dört kalem daha olduğunu görmekteyiz. Bunların arasında kredi faizi 1.912.500.000. TL ile birinci sırada yer almaktadır. Bunu sırasıyla K.K.D.F. ve B.S.M.V. takip etmektedir [8].

Şekil 2.2. bize, bankadan (senet mukabili şeklinde) kredi olarak fon kullanımında, müteşebbise, kredi maliyetini oluşturan kalemlerin, toplam maliyet içindeki % paylarını göstermektedir. Bu şekle göre; 6.567.412.500 TL'lik toplam maliyet içinde, ana para 4.500.000.000. TL ile % 69'luk bir paya sahip olmaktadır. Kredi faizi, komisyon, K.K.D.F. ve B.S.M.V. toplam 2.067.412.500. TL ile genel maliyetin % 31'ini oluşturmaktadır.

III. Alternatif: Üreticiden Kredi Kullanımı (Malın Vadeli Satınalımı):

Bu finansman türünde imalatçı firma, direkt üreticinin finansmına başvuracaktır. Bu da vadeli satış yolu ile olacak ve peşin esasa göre belli bir maliyet farkını ortaya çıkaracaktır.

1) Firma, üreticiden ihtiyacı olan 30.000 mt malı altı ay vadeli, 240.000 TL/mt. olarak sipariş edecektir.

2) Üreticinin firmaya keseceği fatura aşağıdaki gibi olacaktır:
Mal bedeli (30.000. mt x 240.000 TL)............7.200.000.000. TL
Katma Değer Vergisi (% 12)..............................864.000.000. TL
+_____________
Toplam..8.064.000.000. TL

3) Firma altı ay sonra vadesi geldiğinde mal bedeli olan 7.200.000.000. TL'yi üretici firmaya ödeyecektir.

Bu üç finansman alternatifinin sonucu olarak şunları söyleyebiliriz: Müteşebbis , I. alternatifi seçerek Özel Finans Kurumundan üretim desteği şeklinde fon kullandığında 6.075.000.000. TL'na ihtiyacını gidermekte ve kumaşın birim maliyeti 202.500. TL/mt olmaktadır. II. alternatifi seçerek Ticari bankadan senet mukabili kredi kullandığında toplam maliyeti 6.567.412.500. TL/mt., birim maliyeti ise 218.914 TL/mt. olmaktadır. III. alternatif olarak üreticiden vadeli alım yolu ile kaynak kullandığında toplam maliyet 7.200.000.000. TL/mt birim maliyet ise 240.000. TL/mt olmaktadır. KDV netice itibariyle nihai tüketiciye yansıdığından direkt bir maliyet unsuru olarak ele alınmamıştır. Örnekten de açıkça görülebileceği gibi firmanın I. alternatifi seçmesinde, II. alternatife göre % 8.1, III. alternatif olan vadeli alıma göre ise % 18.5 daha karlı bir durum söz konusudur. Diğer bir deyişle Özel Finans Kurumundan üretim desteği şeklinde bir kaynak kullanımına gittiğinde banka kredisine ve üreticiden vadeli alıma göre daha avantajlı olacak ve daha ucuz kaynak temin etmiş olacaktır. Doğal olarak rasyonel davranışlar göstermesi beklenen firma , I. alternatifi seçerek maliyet minimizasyonu sağlayacaktır. Maliyet minimizasyonun firmaya sağlayacağı en büyük katkı ise kuşkusuz, piyasadaki banka kredisi kullanan rakiplerine karşı rekabet gücünü arttırması, fiyatları düşürmesidir. Uzun dönemde ise, kumaşı üreten firmanın da aynı şekilde kaynak kullanımını tercih etmesi durumunda, kâr marjları arttırıcı yönde, mal arzı ve kâr marjları sabitken ise fiyatları düşürücü yönde bir etki yapması kaçınılmazdır. Bu durumun enflasyonu düşürmede olumlu bir etki yaratacağı söylenebilir. Makro açıdan bakıldığında üretim desteği şeklinde kaynak kullanımı (murabaha), antienflasyonist bir finansman yöntemi olarak karşımıza çıkmaktadır.

REFERANSLAR:

(1) Nazif GÜRDOĞAN: "Özel Finans Kurumlarının Fonksiyonları ve İşleyiş Mekanizması". Özel Finans Kurumları ve Türkiye Uygulaması Sempozyumu. (sempozyuma sunulan tebliğ) İstanbul. 1988.

(2) Mütteki SEZEN: Özel Finans Kurumlarının Bankacılık Hizmetleri Açısından Değerlendirilmesi. İzmir 1992. Basılmamış Yüksek Lisans Tezi.

(3) Ali Sait YÜKSEL: Özel Finans Kurumlarıyla ilgili Düzenlemeler ve Bankacılık Mevzuatı Açısından Değerlendirilmesi. İstanbul. 1988.

(4) SEZEN. a.g.t.

(5) Bu örnek 20 Eylül 1992 tarihinde İzmir'de şubesi bulunan iki Özel Finans Kurumu'nun ve iki ticari bankanın müdürleri ile yapılan görüşmelerden elde edilen bilgilerle hazırlanmıştır.

(6) Buradaki kâr marjı yeni yapılmış benzer bir uygulamadan alınmıştır.

(7) Faturadaki KDV'nin peşin ya da vadeli olacağı anlaşma ile tesbit edilir.

(8) Banka ve Sigorta Muameleleri Vergisi. Bu vergi bankaların yapmış oldukları işlemler için aldıkları komisyon ve giderler üzerinden % 5 oranında tahsil edilir. Bu tür masrafları bankalar müşteriden aynen tahsil edebilirler. Bu konuda bkz.: YÜKSEL, Bankacılık Hukuku ve İşletmesi, İstanbul, 1986.

"Bürokrasi"de Değişen Birşey Yok

Bürokrasi konusu, modern örgütlerdeki gelişme süreci, yasal tekniklerle önleme olasılığının bulunup bulunmaması, yararları, sakıncaları, modern bürokrasi anlayışı gibi derinliğine boyutları olan bir inceleme alanıdır.

Müsiad'ın, sanayici-üniversite işbirliği çerçevesinde hazırlattığı ve kamuoyunda ilgi uyandıran "Orta Büyüklükteki İşletmeler ve Bürokrasi" araştırması tartışılmaya devam ediyor. Bununla birlikte işletmelerin Bürokrasiylede olan sorunlarında azalma yerine artma trendi gözlenmektedir. bunedenle Bürokrasinin -özellikle orta büyüklükteki işletmeler (OBİ)'deki- dinamizme fren unsuru olmasını bir kez daha irdelemek, kamuoyu gerektirmektedir.

Günümüzde genel anlamıyla bürokrasi, anlamsız ve gereksiz yere çıkarılan hukuki ve yasal engellemeler anlamında kullanılmaktadır. Bu çerçevede bürokrasi çeşitli görünümlerde karşımıza çıkmaktadır.

- Evrak sayısının çokluğu, kırtasiyecilik,
- İşlem zamanının uzunluğu, bekleme süreleri,
- Gereksiz denetleme prosedürleri,
- İmza prosedürleri,
- Yasal prosedürü uygulama konusunda çıkan belirsizlik,
- Yasal organların kendi aralarındaki yetki tartışmaları,
- Yasa ve hukuki prosedürlerin sık aralıklarla değişerek bilgisizlik ortamı yaratması,
- Yasa ve hukuki prosedürlerin güncelliğini yitirmesi,
- Yasa ve hukuki mevzuatın dilinin anlaşılmaz olması,
- Yasa ve hukuki mevzuatın eşit davranma ilkelerine uygun yürütülmemesi,
- Yasa ve hukuki mevzuat uygulayıcılarının engelleyici tutumları,
- Yasa ve hukuki mevzuat yokluğu, boşluk,
- Belli bir işlemin tamamlanabilmesi için dolaşılan daire sayısının çokluğu, bu dairelerin coğrafi dağılımının genişliği,
- Yapılması gereken işlemle ilgili daireler arasında koordinasyon eksikliği,
- Yetkililerde insiyatif kullanma yetersizliği,
- Yasa ve mevzuatın ülke gerçeklerinden çok, örnek alınan ülkelerin şartlarına uygun olması.

Yukarıdaki görünümlere başkalarını da ilave etmek mümkündür. Ancak bürokrasi bütünüyle olumsuz bir olgu mudur?

Bilimsel anlamıyla bürokrasi, belli bir örgütlenme ve yönetim şeklini ifade eder. M. Weber'in "ideal tip" olarak nitelendirdiği bürokrasi, "geniş bir alana yayılmış toplumsal fiil ve hareketlerin, rasyonel ve objektif esaslara uygun olarak düzenlenmesi sürecidir"[1].

Öte yandan Martin Albrow (1970) bürokrasi tanımlarını bir kısmı bilimsel, diğerleri bilimsel olmayan 7 sınıf içinde incelemektedir: 1) Rasyonel esaslara göre çalışan kurum, 2) Kurumun etkin çalışmaması 3) Büro kuralları 4) Devlet idaresi 5) Büro memurlarının hakimiyeti, 6) Hiyerarşi ve kurallara göre belirginleşmiş bir teşkilatlanma biçimi, 7) Modern toplumun temel niteliği[2].

Bu tanımlarda bürokrasiye iki yaklaşım söz konusudur: 1) Olumlu yaklaşım, 2) olumsuz yaklaşım.

Batı toplumlarında modern bürokratik örgütlerin gelişmesine önemli ölçüde tesir eden Max Weber'in amacı, hangi kurum olursa olsun, bu kurumların işleyişinde sultacı, monokrat yönetim tarzı yerine hiyerarşi kademelerini, kuralları ve teknik yeterliliğe sahip memurları ön plana çıkarmaktı. Bu olumlu bir yaklaşımdır. Weber bu yaklaşımıyla suistimallere, haksızlıklara ve kendisinde eskiden miras kalmış bir takım yetki ve güçler bulunduğuna inanan geleneksel monokratik yönetim yerine akılcı, yasalara kurallara ve uzmanlığa dayanan yetkiyi ön plana çıkarıyordu. Batı toplumlarında bu anlayış Kalvinizm ve Kapitalizm ruhuyla gelişme göstermiş ve çağımızdaki modern örgütler ortaya çıkmıştır.

Ancak aynı kapitalist ruh, bürokrasi adına geleneksel monokratik yö-

netim anlayışını yıkarken yerine donmuş kuralların hakimiyeti ve kural adına katı davranışlar sergileme anlamına gelen bürokratizm olgusunu geliştirmiştir. Bu olumsuz bir gelişmedir.

Bürokrasi tanımlarındaki olumsuz yaklaşım, kamu kuruluşlarında bürokratik kuralların yerine bürokratik olmayanların geçmesiyle ortaya çıkmıştır. Batı literatüründe bu durum, bürokrasi değil "bürokratikleşme" olarak isimlendirilir. Günümüzde bu olgu özellikle modern kamu örgütlerinde öylesine gelişmiştir ki, genel kamuoyunda "bürokrasi"nin anlamı, bürokratizm veya büropatoloji'den başka bir şey değildir. Gerçekte insanlar, bürokrasi denildiği zaman;

- Sorunları biçimsel olarak bir sonuca bağlamama eğilimini,
- Bu eğilimin yol açtığı işleri belirsiz bir tarihe kadar erteleme, süreye tabi tutma, sorun yaratma, rapor isteme ve kayıt tutmayı,
- Üst makamlardan gelen emirlere kayıtsız şartsız uyumu,
- Sorunları şartlı olarak ele almayı,
- Alışılmış usullerin yanlış olup olmadığını kontrol etmeden sürekli olarak uygulamayı,
- Yazılı genelgelerle emirler vermeyi,
- Gereksiz karşılıklı kontroller koymayı,
- Yetki tecavüzünü,
- Değişikliklere karşı direnmeyi[3] anlamaktadır.

Bürokrasi konusu, modern örgütlerdeki gelişme süreci, yasal tekniklerle önleme olasılığının bulunup bulunmaması[4], yararları, sakıncaları, modern bürokrasi anlayışı gibi derinliğine boyutları olan bir inceleme alanıdır. Ancak buradaki amaç ise tesirli bilgileri analiz etmek yerine Ekonomik yapımız içerisinde OBİ'lerin gelişmelerine engel olan bürokratlık işlemleri belirlemek, gelişmeye engel olanları ortadan kaldırmak ve OBİ'lerin Türkiye'nin geleceği için göreceği fonksiyonları en verimli bir biçimde uygulamasına zemin hazırlamaktır. Politik mülahazalar bir kenara bırakılmalı Bürokratik engellerle ilgili, kanun, yönetmelik ve mevzuat bir an evvel çıkarılmalıdır.

---

(1) Atilla BARANSEL, **Çağdaş Yönetim Düşüncesinin Evrimi**, İ.Ü. İşletme Fak. Yayını, İstanbul, 1975, s. 165.

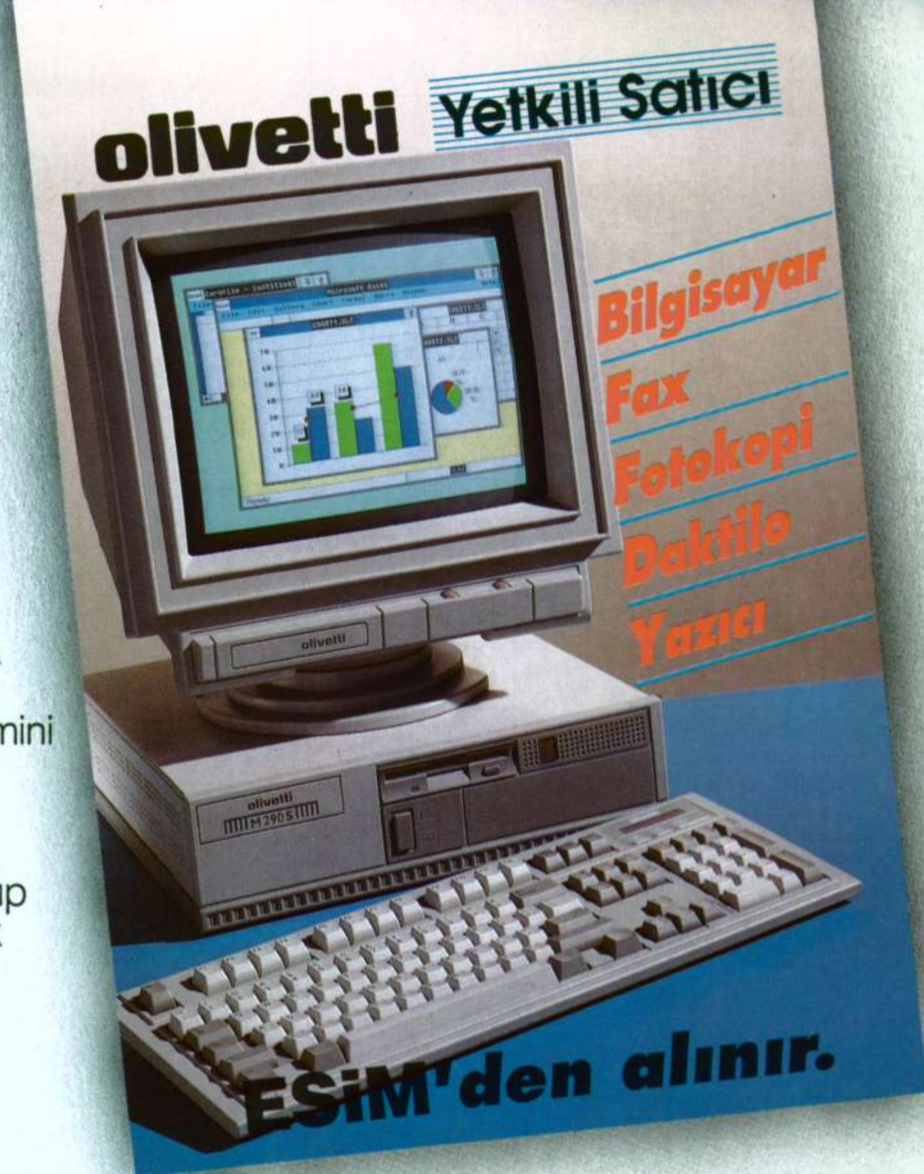
(2) Donalt P. WARWİCK, **A Theory of Public Brueaucracy**, Harvard University Press, London, 1975, s. 4.

(3) A. BARANSEL, A.g.e., s. 178.

(4) J.Z. JOWELL, **Law and Bureaucracy**, Dunellen Pub. Co. Inc., New York, 1975, s. 2.

ESİM Bilgisayar sistemleri Ltd. Şti. şu alanlarda hizmet vermektedir.

- C ve clipper dillerinde programlama *(DOS,NETWORK,UNIX).*
- Dördüncü kuşak *(4GL)* dillerinde programlama.
- Kurulacak olan bilgisayar sistemleri için ön araştırma yapmak, en etkin ve en ekonomik sistemlerin seçimini yaparak kurmak.
- Müşterilerimizin isteklerine uygun programlar hazırlayıp uygulama alanında destek vermek.
- Bilgi sistem tasarımı.
- Teklif değerlendirme.
- Kuruluş bünyesinde oluşturulması öngörülecek yerel veya genel bilgisayar ağlarının teknik özelliklerinin belirlenmesi ve kuruluşlarında danışmanlık yapmak veya onları kurup işler halde teslim etmek.
- Bilgi sistemini destekleyecek bilgisayar sisteminin yer alacağı bilgi işlem merkezinin kurulması ve işletimi çalışmalarında danışmanlık yapmak.
- Yurtdışındaki ilişkilerimiz ile Türkiye'de cözümü olmayan konularda görüş oluşturmak, yurdışı iletişim konularında gerekli bağlantıları yapmak.
- Yurtiçinde program üretip yurtdışı ihraç etmek.



Dünyanın En Gelişmiş
Hastane Otomasyon Programı

"OTOMATIP"

Mödül Program Adı:

Hasta takip modülü
Teşhis, bulgu, tedavi ve ilaç modülü
Eczane modülü(stok, ilaç çıkışı v.s.)
Radyoloji incelemeler modülü
Laboratuvar modülü
Kadın-Doğum modülü
Göz modülü
Randevu takibi modülü
Kelime işlem modülü
Vezne (fatura kesimi ve takibi)
Cari hesaplar(kurum, üçretli...)
İstatistik modülü
Etiket modülü
Personel/Bordro
Döner sermaye, Muhasebe

ESiM

Bilgisayar Sistemleri Danışmanlık Yazılım ve Tic. Ltd. Şti.
Cansızoğlu İş Merkezi Mecidiye Cad. No:7/49
80290 Mecidiyeköy İstanbul-Türkiye
Tel: 90-1-272 71 16 - 288 42 89
Fax:90-1-272 71 17

ÜLKER

Her çeşidinde ayrı bir lezzet

ÜLKER ÇİKOLATA'ları ve tüm BİSKÜVİ çeşitleri TSE belgelidir.

Davutpaşa Cad. No: 20 TOPKAPI İSTANBUL Tel: (1) 567 68 00 (20 Hat) Telex: 22985 ugst tr. Fax: (1) 577 76 28